

REVISTA

Ano / Year 21 - nº 134 - 2019

ELETRÓLAR

REVISTA DE NEGÓCIOS PARA A INDÚSTRIA E O VAREJO DE ELETROELETRÔNICOS, ELETRODOMÉSTICOS, CELULARES, TI E UD



NEWS

CASA CONECTADA

CONNECTED HOME

80% DA CLASSE MÉDIA DO PAÍS TEM INTERESSE EM DISPOSITIVOS INTELIGENTES

80% OF THE MIDDLE CLASS OF THE BRAZIL HAS AN INTEREST IN SMART DEVICES



ELETRÓLAR SHOW 2020

FEIRA FAZ 15 ANOS, AUMENTA SUA ÁREA E CRIA ARENA GAMER

THE FAIR COMPLETES 15 YEARS, INCREASES ITS OWN AREA AND CREATES A GAMER ARENA

TVs PREMIUM

PREMIUM TVS

MODELOS 4K PUXAM AS VENDAS DO MERCADO

4K MODELS PULL THE MARKET'S SALES

DOSSIÊ - ASPIRADOR ROBÔ

DOSSIER - VACUUM ROBOT

MIX DE PRODUTOS AUMENTOU 61% ESTE ANO ANTE 2018

PRODUCT MIX INCREASED 61% IN THIS YEAR IN COMPARISON TO 2018

Panasonic



Sabe quando você tem a sensação de que algo foi criado especialmente pra você? A Panasonic tem uma linha completa de produtos para tornar cada momento da sua vida único. Tudo criado pra você com tecnologia, inovação e design.

CRIADO PRA



Criado pra você aproveitar
o melhor da vida.

CLIMATIZAÇÃO BRITÂNIA

Aletas onduladas:

o formato ondulado das aletas possibilita que o calor se disperse com mais facilidade, ajudando a aquecer o ambiente muito mais rápido

Aquecedor
BAQ1510B

www.britania.com.br

Imagens meramente ilustrativas. Em virtude de constantes aperfeiçoamentos em sua linha de produtos, a Britânia reserva-se o direito de proceder, sem aviso prévio, às modificações técnicas que julgar convenientes.

Potência e bem-estar em qualquer estação.



Ventilador
BVT480



Umidificador
BUD05B

DESDE 1956 
BRITANIA
Em uma marca, todas as soluções

Novas TVs Philco. Suas vendas além da realidade.



4K UHD **Q** **UANTUM**
LED

Nano cristais com maior variação e melhor precisão na emissão de frequências de luz. Brilho e cor como você nunca viu.



4K UHD **ELED**

ELED VS LED

40%
MAIS FINO

25%
ECONOMIA DE ENERGIA

+
RIQUEZA DE BRILHO E CORES



www.philco.com.br

Imagens meramente ilustrativas. Em virtude de constantes aperfeiçoamentos em sua linha de produtos, a Philco reserva-se o direito de proceder, sem aviso prévio, às modificações técnicas que julgar convenientes. *Os produtos das lojas Google são sujeitos a compra tarifada, e é necessária conexão com internet. *Apenas para dispositivos compatíveis com a tecnologia Chromecast Built-in. *É necessária conexão com internet.

androidtv

Entretenimento personalizado para você



Google Play Google Jogos Google Filmes

A loja mais completa de aplicativos, jogos e filmes¹



CHROMECAST BUILT-IN

Permite transmitir vídeos, jogos e aplicativos do seu celular com total qualidade para a TV²

4K UHD LED



Comando de voz



CONTROLE REMOTO COM CONTROLE DE VOZ E GOOGLE ASSISTENTE³

Acesse os aplicativos falando o nome deles. Peça informações para a TV através do Google Assistente, e a TV responde em áudio.



NAVEGADOR DE INTERNET



HDR10



DOLBY AUDIO



DOLBY VISION



CONEXÃO WIRELESS



HDMI ENTRADAS



CPU
QUAD CORE



GPU
QUAD CORE

PROCESSADORES
QUAD CORE

ARMAZENAMENTO
8GB

Philco

TEM COISAS QUE SÓ A PHILCO FAZ PRA VOCÊ.

A man with short, styled brown hair and a light beard is smiling broadly. He is wearing a light blue, short-sleeved button-down shirt with a chest pocket. He is pointing his right index finger to his temple. The background is a bright, out-of-focus indoor setting, possibly a kitchen or dining area, with wooden chairs and a window with blinds.

*Mondial,
a escolha
inteligente*

Rodrigo Hilbert

Uma linha completa de produtos para as suas vendas.

A Mondial é a escolha inteligente e **está na casa de milhões de brasileiros**. Fortaleça suas vendas com a variedade de produtos Mondial.



MONDIAL

ELETRDOMÉSTICOS

*Mondial,
a escolha
inteligente*
em ventilação.



**TURBO VTX
DOUBLE WIND**

Primeiro ventilador do Brasil
com 2 hélices e 14 pás.

Nova linha VTX 8 Pás.

- Design moderno
- Produtos inovadores
- Alta potência
- 20% mais vento
- Supersilencioso



MONDIAL
ELETRODOMÉSTICOS

pág.

16

CASA CONECTADA
CONNECTED HOUSE



EDITORIAL **14**

MATÉRIA DE CAPA

COVER MATTER

CASA CONECTADA

CONNECTED HOUSE

80% DA CLASSE MÉDIA DO PAÍS TEM INTERESSE EM DISPOSITIVOS INTELIGENTES

80% OF THE MIDDLE-CLASS BRAZILIAN IS INTERESTED IN SMART DEVICES **16**

ELETROLAR SHOW 2020

FEIRA FAZ 15 ANOS, AUMENTA SUA ÁREA E CRIA ARENA GAMER

FAIR TURNS 15, INCREASES ITS AREA, AND CREATES GAMER ARENA **36**

TVs PREMIUM

PREMIUM TVs

MODELOS 4K PUXAM AS VENDAS DO MERCADO

4K MODELS DRIVE MARKET SALES **44**

DOSSIÊ-ASPIRADOR ROBÔ

DOSSIER - ROBOT VACUUM

MIX DE PRODUTOS

AUMENTOU 61% ESTE ANO ANTE 2018

PRODUCT MIX UP BY 61% THIS YEAR FROM 2018 **56**

PRODUTOS PARA OBEM-ESTAR

WELLNESS PRODUCTS

VAREJO É A MELHOR VITRINE

PARA A CATEGORIA

RETAIL IS THE BEST SHOWCASE FOR THE CATEGORY **66**

FEIRAS E EVENTOS

TRADE FAIRS AND EVENTS

ARENA GAMER **40**

ELECTRONICS HOME - ARGENTINA ... **86**

HKTDC **90**

MERCADO

MARKET **60**

NOVIDADES / VAREJO

NEWS/RETAIL

KIKKER **77**

LANÇAMENTOS

LAUNCHES **80**

ARTIGOS

ARTICLES

ELETROS **92**

ABRADISTI **94**

FECOMERCIO SP **95**

SUFRAMA **96**

MOVIMENTO

MOVEMENT **97**

Feliz
NATAL

Ágata
Glass 5Q
Mesa de vidro

Jade
Glass 5Q
Mesa de vidro
Trepes de ferro fundido

Safira
Glass 5Q
Mesa de vidro
Trepes de ferro fundido

Temos sempre uma linha de produtos ideal para o seu dia a dia e para o seu Natal. Neste fim de ano, não podemos ficar de fora das festas da sua família e do seu negócio. Celebre com a gente!

Esmaltec
ELETRODOMÉSTICOS



www.esmaltec.com.br



EdsonQueiroz

2020 está chegando e trazendo boas notícias, como a comemoração dos 15 anos da Eletrolar Show. A maior feira B2B de eletroeletrônicos da América Latina vai aumentar a sua área de exposição no próximo ano para 36 mil m², com o objetivo de receber novas categorias de produtos, serviços e canais de venda. Consequentemente, oferecerá mais oportunidades a todos os participantes. A Arena Gamer é uma das novidades.

A melhoria no ambiente de negócios é outra boa notícia. Juros mais baixos e projeção de crescimento do PIB de 2,2% para 2020 são alguns indicativos de que a equipe econômica do governo acertou nas medidas. Outro fator favorável é o aumento da confiança dos empresários do setor eletrônico: em novembro, chegou a 61 pontos, o que representa acréscimo de 3,5 pontos ante outubro. Com essas notícias, saudamos o novo ano e os nossos leitores.

2020 is coming and bringing good news, such as the celebration of the 15 years of Eletrolar Show and the sixth edition of Latin American Electronics. The greatest B2B electronics fair from Latin America will increase its exposition area in the next year to 36 thousand sqm, with the goal of receiving new categories of products, services and sales channels. Consequently, it will offer more opportunities to all of its participants. The Gamer Arena is one of the novelties.

The improvement in the business environment is another good news. Lower interest rates and a projection of GDP growth of 2,2% for 2020 are some of the indications that the government's economic team has made the right moves.



Another favorable factor is the increase in trust from the entrepreneurial class of the electronics sector: in November, it reached 61 points, which represents an increment of 3,5 points in comparison to October. With these news, we salute the new year and our readers.

Bons negócios!
Good Business!
Carlos Clur

CEO & Publisher - Carlos Clur

Diretor / Director - Mariano Botindari

Diretora Comercial / Commercial Director - Cidinha Cabral

Editora-chefe / Chief Editor - Leda Cavalcanti (Jorn. resp. - MTb. 10.567) - leda@editoracec.com.br

Chefe de Redação / Managing Editor - Neusa Japiassu - redacao@editoracec.com.br

Revisoras / Reviewers - Abigail Cardoso e Maria Inês Caravaggi

Fotografia / Photography - Roberto Assém

Relações Públicas - Imprensa / Public Relations - Press - Dilnara Titara e Paola Fernandez

Arte / Art - Luiz Gustavo Silvano

Gerente de Marketing Internacional / International Marketing Manager - Roberta Zogbi

Marketing e Assinaturas / Marketing and Subscriptions - Tatiana Lopes

Publicidade / Advertising - Claudia Clur, Ricardo Kühn,

Simone Aguiar, Cíntia Araujo e Eliana Cesario

Gerente Operacional / Operations Manager - Marcus Ferrari

Tradução / Translation - Wide Traduções Técnicas

Eletrolar News é uma publicação da C&C Comercial do Brasil Ltda.

Rua Luigi Galvani, 42 - 5º andar

CEP 04575-020 - São Paulo - SP - Brasil

Tel: (55 11) 3035 1030

Fax: (55 11) 3035 1034

www.editoracec.com.br info@editoracec.com.br

Grupo Eletrolar Argentina SRL

Av. Córdoba, 5.869, 1º A

(C1414BBE) CABA - Buenos Aires - Argentina

Tels. (54 11) 4773-5656 / 7371 / 8737

www.editoracyc.com.ar info@editoracyc.com.ar

Grupo Eletrolar LLC

66 W Flagler ST # 989

33130 - Miami - FL - USA

Tels. +1 786 600 1816

www.grupoetrolar.com commercial@grupoetrolar.com

ELETROLAR NEWS é uma revista de negócios para a indústria e o varejo de eletroeletrônicos, eletrodomésticos, celulares, TI e UD. As matérias, marcas, produtos, ilustrações e preços têm caráter exclusivo de informação e sua publicação não implica compromisso ou responsabilidade.

ELETROLAR NEWS is a business magazine for the industry and retail of consumer electronics, home appliances, mobile phones, housewares and IT. The materials, brands, products, illustrations and prices are exclusive information and this publication does not imply commitment or responsibility.

ELETROLAR NEWS não recebe remuneração pelas informações que publica. Os editores não se responsabilizam pela opinião dos entrevistados, ou pelo conteúdo das matérias recebidas por meio da assessoria das empresas citadas. A reprodução total ou parcial das matérias só será permitida após prévia autorização da editora.

ELETROLAR NEWS does not receive remuneration for the information it publishes. The editor is not responsible for the opinion of the interviewees, or for the content of the material received through the press office of the companies mentioned. The total or partial reproduction of the materials will only be published after previous authorization of the editor.



EM 2019
SUA CONFIANÇA
NOS TORNOU
AINDA MAIS
especialistas

groove



**AGILE GLASS
E TROPICAL GLASS**

4 OU 5 QUEIMADORES
PRETO OU INOX

CAPACIDADE DO FORNO:

5Q: 86,5 LITROS

4Q: 50 LITROS

 **ATLAS**

SOMOS
ESPECIALISTAS
EM
fogões

SAC: 0800.707.1696

Venda Direta: 0800.643.6076

 /atlaeletrodomesticos

 @atlaeletrodomesticos

 /atlaeletrodomesticos

Especificações técnicas e design do produto podem sofrer mudanças sem aviso prévio. Fotos meramente ilustrativas. Produto com 1 ano de garantia, conforme manual.

EM PLENO CRESCIMENTO

IN FULL GROWTH

A categoria de automação residencial está em curva ascendente no que diz respeito às vendas no Brasil, um mercado com alto potencial mas ainda pequeno se comparado com o americano. Hoje, 80% dos brasileiros da classe média têm interesse nesses produtos, e as vendas devem triplicar em três anos.

The residential automation category is on an upward curve with respect to sales in Brazil, a market with high potential but still small compared to the American market. Today, 80% of middle class Brazilians are interested in these products, and sales are expected to triple in three years.

por / by **Leda Cavalcanti**



O mercado de produtos que tornam uma casa inteligente cresce e promete alta performance nos próximos anos. O brasileiro está mais adaptado à tecnologia, e a internet das coisas (IoT) caiu no seu gosto, o que ajuda a categoria de automação, cujos itens permitem ao usuário, por exemplo, escolher, a distância, a temperatura de sua casa. A segurança é mais um ponto a favor dos dispositivos inteligentes, tanto que 80% dos brasileiros da classe média têm interesse neles, mostra pesquisa da Positivo Tecnologia.

Este ano, o segmento de IoT deve movimentar US\$ 735 bilhões no mundo, com potencial de ultrapassar US\$ 1 trilhão em 2022, conforme estudo do IDC. "Nos próximos 36 meses, esses produtos deverão crescer de 30% a 40% ao ano, mas o mercado brasileiro ainda é pequeno em comparação com o americano. O barateamento dos preços se dará com a maturidade da tecnologia", diz José Roberto Tobias, head da Positivo Casa Inteligente.

80% dos brasileiros da classe média têm interesse por dispositivos inteligentes.

As vendas da categoria aumentam também por outros fatores. "A chegada do Google Assistente e da

The market for smart home products grows and promises high performance in the coming years. The Brazilians are more adapted to the technology, and the Internet of Things (IoT) has been appreciated by them, which helps the automation category, whose items allow the user, for example, to choose the distance, the temperature of your home. Security is another pro for smart devices, so much so that 80% of Brazilians of the middle class have interest in them, shows research by Positivo Tecnologia.

This year, the IoT segment is expected to move US\$ 735 billion in the world, with potential to exceed US\$ 1 trillion in 2022, according to a study by IDC. "On the next 36 months, these products are expected to grow from 30% to 40% per year, but the Brazilian market is still small in comparison with the American one. The price decrease will happen with the maturity of the technology," says José Roberto Tobias, head of Positivo Casa Inteligente.

80% of Brazilians in the middle class are interested in smart devices.

The category's sales also increase due to other factors. "The arrival of Google Assistant and Amazon Alexa in Brazil helped the consumer to know the facilities of automation. Here, it is very much in the beginning, but it has existed for more than 25 years. The difference is that today it is much more accessible and easy to install and use," says Vartan Horigian, CEO of the BHX Brands Group, which owns the Energy brand, whose line of automation is Orvibo.

Within six years, smart devices will be just as consumed as smartphones, believes i2GO director Marcelo Castro, for whom the market is increasingly heated. "The reality of the connected home is more inserted in the Brazilian routine, due to the ease of connections. It is not only the low prices that will leverage sales, but also the cost-benefit contained in each product, which needs to unite price with quality and functionality."



Foto: Divulgação

LANÇAMENTO EXCLUSIVO
MALLORY

NOVA LINHA

STAR WARS™

© & ™ Lucasfilm Ltd.

**EU ESTOU COM A
FORÇA. E A FORÇA
ESTÁ COMIGO.**



SANDUICHEIRA

2EM1

SANDUICHEIRA
E GRILL



ACEITA DIFERENTES
TIPOS DE PÃES

PIPOQUEIRA



PIPOCA DIRETO
NA TIGELA



PIPOCA SEQUINHA
SEM ÓLEO

CAFETEIRA

600

ml

JARRA DE
VIDRO



16 XÍCARAS
EM 5 MINUTOS

VENTILADOR

126W

SUPER
POTENTE



TURBO



MYMALLORY • MALLORY.COM.BR

MALLORY



Fotos: Divulgação

Amazon Alexa ao Brasil ajudou muito o consumidor a conhecer as facilidades da automação. Aqui, ela está muito no começo, mas existe há mais de 25 anos. A diferença é que hoje é muito mais acessível e fácil de instalar e utilizar”, afirma Vartan Horigian, CEO do Grupo BHX Brands, que detém a marca Energy2U, cuja linha de automação é a Orvibo.

As empresas, hoje, trabalham para tornar mais fácil a instalação dos itens da casa conectada.

Dentro de seis anos, os dispositivos inteligentes serão tão consumidos quanto os smartphones, acredita o diretor da i2GO, Marcelo Castro, para quem o mercado está cada vez mais aquecido. “A realidade da casa conectada está mais inserida na rotina do brasileiro, devido à facilidade das conexões. Não são apenas os preços baixos que irão alavancar as vendas, mas sim o custo-benefício contido em cada produto, que precisa unir preço com qualidade e funcionalidade.”

FACILIDADE NA INSTALAÇÃO

Os dispositivos inteligentes evoluíram e tornar sua instalação cada vez mais fácil é meta das empresas, conta Pablo Larrieux, diretor de novos negócios da Elsys. “Facilitar é elemento essencial, tal como a integração dos produtos, para oferecer ao cliente uma experiência consolidada. As empresas têm que avançar na tecnologia, mas devem colocar o consumidor no processo, pois a maioria que adere à compra o faz porque o produto é uma solução para um problema.”

Antigamente, cada aparelho, fosse uma lâmpada, um sensor ou uma câmera, precisava de um aplicativo específico para funcionar, o que tornava o uso mais

EASE OF INSTALLATION

Smart devices have evolved and making their installation increasingly easy is a goal for companies, says Pablo Larrieux, director of new business of Elsys. “Facilitating is an essential element, such as product integration, to provide the customer with a consolidated experience. Companies have to move forward in technology, but they have to put the consumer in the process, because the majority that joins the purchase does so because the product is a solution to a problem.”

Companies today are working to make it easier to install the items in the connected house.

In the past, each device, be it a lamp, a sensor or a camera, required a specific application to work, which made it more complicated to use, says Rafael Assa, director of Alfacomex, owner of the Geonav brand. “The market is new, we believe it is expected to grow a lot, and the arrival of Amazon and Google in Portuguese with the digital assistants is a facilitator to leverage the sales of products for the connected house.”

In the coming years, the market is expected to evolve with better and more stable products in terms of functioning, emphasizes Adrian Salvetti, president of Vetti. “It is negative to think that the cheapness of the items helps the sales. There are many companies out of our business trying to copy the concept and offering cheap products that don’t work as they should and end up disturbing the market.”

LINHA URBAN POP



Produtos modernos e de qualidade, que só a Cadence oferece.





Fotos: Divulgação

complicado, diz Rafael Assa, diretor da Alfacomex, detentora da marca Geonav. "O mercado é novo, acreditamos que deve crescer bastante, e a chegada da Amazon e do Google em português com os assistentes digitais é um facilitador para alavancar as vendas de produtos para a casa conectada."

O varejo tem papel crucial no desenvolvimento da categoria de dispositivos inteligentes.

Nos próximos anos, o mercado deve evoluir com produtos melhores e cada vez mais estáveis no quesito funcionamento, destaca Adrian Salvetti, presidente da Vetti. "É negativo achar que o barateamento dos itens ajuda as vendas. Existem muitas empresas fora do nosso ramo tentando copiar o conceito e oferecendo produtos baratos que não funcionam como devem e acabam atrapalhando o mercado."

Diretor técnico da NovaDigital, David Lopes prevê uma disputa acirrada de marcas em tempos futuros. "Cada uma vai oferecer as suas soluções, impondo uma severa concorrência, forçando sempre a inovação e a redução de custos sem diminuir a qualidade. Isso causará uma derrubada considerável de preços para o consumidor, que se beneficiará muito da concorrência que o mercado promete." A seguir, acompanhe as novidades das empresas em automação residencial.

Technical director of NovaDigital, David Lopes foresees a heated dispute of brands in future times. "Each one will offer its solutions, imposing a severe competition, forcing always the innovation and the

Retail plays a crucial role in the development of the smart devices category.

cost reduction without diminishing the quality. This will cause a considerable drop of prices for the consumer, which will benefit a lot from the competition that the market promises." Next, follow the news of companies in residential automation.

PAPEL DO VAREJO THE ROLE OF RETAIL

O varejo tem papel crucial no desenvolvimento da categoria. "A exposição desses produtos tem que ser diferenciada, o cliente entra na loja, faz a degustação e entende o conceito. É preciso ter um expositor interativo", afirma o head da Positivo Casa Inteligente. "A venda depende de vários fatores, como treinamento da equipe, displays que promovam uma experiência de uso, conteúdos e preço condizente com a nossa realidade", acredita o diretor da Alfacomex. Dispositivos inteligentes são produtos bons de venda no varejo. "Devem ser ofertados no corredor de elétrica, com vendedores treinados para fazer a demonstração", diz o presidente da Vetti. "O varejo é excelente para apresentar novidades aos clientes. Esses itens devem ficar em pequenos estandes que simulam uma casa conectada. Isso educa o cliente. As empresas, por sua vez, já fazem um trabalho com o varejo em produtos novos, com treinamentos e ações conjuntas para explicar o funcionamento deles", ressalta o diretor de novos negócios da Elsys.

Retail plays a crucial role in the development of the category. "The exhibition of these products has to be set apart, the client enters the store, tastes and understands the concept. It is necessary to have an interactive exhibitor," says the head of Positivo Casa Inteligente. "The sale depends on several factors, such as team training, displays that promote an experience of use, content and price consistent with our reality," believes the director of Alfacomex. Intelligent devices are good retail products. "They should be offered in the electric corridor, with salespeople trained to do the demonstration," says the president of Vetti. "The retail is excellent to present novelties to customers. These items should be in small stands that simulate a connected home, this educates the customer. The companies, on the other hand, already do a work with the retail in new products, with training and joint actions to explain their operation," emphasizes the Elsys new business director.

Oster®

NOVIDADES
para começar 2020.

**AMPLIE SEU MIX OSTER®
E VENDA AINDA MAIS!**



MINI PROCESSADOR 3 EM 1 - 700ML
OMPR670



VAPORIZADOR PORTÁTIL
GCSTES-100



FERRO A VAPOR TURBO STEAM
GCSTES400
GCSTES401 ●

Visite oster.com.br | Nos siga em @osterbrasil



NOVA EXPERIÊNCIA

NEW EXPERIENCE



Barbara Toscano,
head de marketing da
LG Electronics do Brasil
Casa inteligente da LG no varejo
head of marketing of LG Electronics do
Brasil LG Smart Home in retail



Este ano, a LG passou a investir em projetos de casa conectada nos pontos de venda, para levar a experiência de seus aparelhos inteligentes aos consumidores. Barbara Toscano, head de marketing da LG Electronics do Brasil, conta sobre a ação.

Eletrolar News - Qual é o objetivo?

Barbara Toscano - Com os espaços, temos a oportunidade de expor nossas principais soluções de conectividade, possibilitando que os consumidores experimentem os produtos e entendam como funcionam. O objetivo é mostrar ao consumidor, de maneira prática, como a inteligência artificial aplicada aos eletrodomésticos pode facilitar o dia a dia.

EN - Como é a interação?

BT - Nos espaços, os consumidores podem interagir com refrigeradores, máquinas lava e seca, televisores, condicionadores de ar e smartphones da LG, todos com tecnologia proprietária de inteligência artificial da marca, a ThinQ AI, que permite o monitoramento e controle dos eletrodomésticos a distância.

EN - De que forma funciona a plataforma?

BT - Ao adquirir o eletrodoméstico, o consumidor pode fazer download do aplicativo SmartThinQ® em seu smartphone e cadastrar o produto. Com conexão via Wi-Fi e Bluetooth, os itens da LG podem, então, ser acessados a distância. Com o aplicativo, por exemplo, é possível ligar, desligar e controlar funções do ar-condicionado, escolher o tipo de lavagem para a máquina lava e seca e controlar a temperatura do refrigerador. No caso dos condicionadores de ar, já é possível emitir um alerta no smartphone dos consumidores quando o filtro precisar ser higienizado, além de oferecer gráficos de consumo de energia.

EN - Quais varejistas têm essa ação?

BT - O projeto de casa conectada da LG contará com espaços nos principais varejistas espalhados pelas cinco regiões brasileiras. A ação já conta com alguns espaços instalados e, em 2020, teremos mais projetos com o mesmo objetivo.

This year, LG started to invest in connected home projects to points of sale, to bring the experience of its smart devices to consumers. Barbara Toscano, head of marketing at LG Electronics of Brazil, tells about the action.

Eletrolar News - What is the goal?

Barbara Toscano - With the spaces, we have the opportunity to expose our main connectivity solutions, enabling consumers to experience the products and understand how they work. The goal is to show the consumer, practically, how artificial intelligence applied to appliances can make everyday life easier.

EN - How is the interaction?

BT - In spaces, consumers can interact with refrigerators, washing and drying machines, televisions, air conditioners and smartphones from LG, all with proprietary technology of the brand's artificial intelligence, the ThinQ AI, which allows the monitoring and control of household appliances at a distance.

EN - How does the platform work?

BT - By purchasing the appliance, consumers can download the SmartThinQ® app on their smartphone and register the product. With connection via Wi-Fi and Bluetooth, LG items can then be accessed remotely. With the application, for example, it is possible to turn on, turn off and control air conditioning functions, choose the type of washing for the washing machine and dryer and control the temperature of the refrigerator. In the case of air conditioners, it is already possible to issue an alert on the consumers' smartphone when the filter needs to be sanitized, in addition to providing energy consumption graphics.

EN - Which retailers have this action?

BT - LG's connected home project will have spaces in the main retailers spread throughout the five Brazilian regions. The action already has some spaces installed and, in 2020, we will have more projects with the same objective.

ELSYS

No segmento de casa conectada, atua em quatro áreas. Seu Smarty é o primeiro dispositivo com Android TV do Brasil com controle remoto por comando de voz, Google Assistente e Chromecast integrado. "Transforma qualquer televisão em um aparelho inteligente, possibilita assistir a Netflix e todo o conteúdo da internet", diz Pablo Larrieux. Outro produto similar ao Smarty é o Streaming Box, com plataformas que permitem o uso de comando de voz.

Em câmeras de segurança, possui modelos com conexão Wi-Fi para uso interno e externo. Com o aplicativo Elsys Home, é possível visualizar as imagens dos ambientes ao vivo. Tem, também, o videoporteiro, com acesso remoto pelo smartphone e visão de até 120°. Por último, o Amplimax permite acesso à internet e chamadas telefônicas mesmo em locais de difícil acesso. "É uma banda larga através de satélite. Se moro em um lugar que não tem fibra óptica nem celular, me conecto através de satélite", relata Pablo.

In the connected home segment, it operates in four areas. Your Smarty is the first device with Android TV in Brazil with remote control by voice command, Google Assistant and integrated Chromecast. "It transforms any television into a smart device, enables watching Netflix and all Internet content," says Pablo Larrieux. Another product similar to Smarty is the Streaming Box, with platforms that allow the use of voice command.

In security cameras, it has models with Wi-Fi connection for indoor and outdoor use. With the Elsys Home app, you can view images of live environments. It also has a video intercom, with remote access via smartphone and up to 120° vision. Finally, Amplimax allows access to the internet and telephone calls even in places with difficult access. "It is a broadband via satellite. If I live in a place that doesn't have fiber optics or cell phones, I connect via satellite," says Pablo.



Fotos: Divulgação

Câmeras de segurança
Security cameras
**Preço sugerido em 19/11/2019:
a partir de R\$ 229,90.**
Price suggested on 11/19/2019:
from BRL 229.90.

Videoporteiro Wi-Fi
Wi-Fi Video-doorman
**Preço sugerido em
19/11/2019: R\$ 699,99.**
Price suggested on
11/19/2019: BRL 699.99.

Smarty
**Preço sugerido em
19/11/2019: R\$ 399,00.**
Price suggested on
11/19/2019: BRL 399.00.

Streaming Box
Preço sugerido em 19/11/2019: R\$ 599,00.
Price suggested on 11/19/2019: BRL 599.00.

ENERGY2U

Com a marca Orvibo, que há mais de 11 anos está no mercado chinês e chegou ao Brasil no início de 2019, tem mais de 40 produtos para automação, desde fechaduras com biometria, sensores de fumaça, alagamento e gás, interruptores com touch, módulos para controle de cortinas e persianas, até controle de fitas de LED. "A Orvibo pode converter a casa em inteligente e, ao mesmo tempo, utilizar todos os seus módulos para ativar um sistema de segurança", diz Vartan Horigian.

A Orvibo utiliza a tecnologia chamada Zigbee para uma automação confiável, segura e acessível, conta Vartan. "Suas vantagens são a distância e o alcance do sinal dos equipamentos, o baixo consumo de energia, a segurança e a possibilidade de a pessoa continuar usando a sua automação mesmo sem internet. Tudo é feito a partir do smartphone, tanto Android como iOS." Os produtos da marca são instalados por seus integradores certificados.

With the Orvibo brand, which has been in the Chinese market for more than 11 years and arrived in Brazil at the beginning of 2019, it has more than 40 products for automation, from biometric door locks, smoke, flood and gas sensors, touch switches, modules for curtain and blind control, to LED strip control. "Orvibo can convert the house into a smart one and, at the same time, use all its modules to activate a security system," says Vartan Horigian.

Orvibo uses technology called Zigbee for reliable, safe and affordable automation, Vartan says. "Its advantages are the distance and signal range of the equipment, low power consumption, security and the ability of the person to continue using its automation even without the internet. Everything is done from the smartphone, both Android and iOS." The brand's products are installed by its certified integrators.



Fechadura inteligente com biometria
Smart door lock with biometrics

Preço sugerido em 14/11/2019: R\$ 6.000,00.
Price suggested on 11/14/2019: BRL 6,000.00.



Interruptores touch, de iluminação, com tecnologia Zigbee
Lighting touch switches with Zigbee technology

Preço sugerido em 14/11/2019: R\$ 850,00.
Price suggested on 11/14/2019: BRL 850.00.

Fotos: Divulgação



Mix Pad, com painel touch, com sensor de temperatura e umidade:
Mix Pad, with touch panel, with temperature and humidity sensor

Preço sugerido em 14/11/2019: R\$ 7.400,00
Price suggested on 11/14/2019: BRL 7,400.00.



Módulo para controle de cortinas e portas de garagem
Module for control of curtains and garage doors

Preço sugerido em 14/11/2019: R\$ 600,00.
Price suggested on 11/14/2019: BRL 600.00.

GEONAV

O portfólio da Home Intelligence – HI by Geonav atende três aspectos: bem-estar, praticidade e segurança, pilares da automação residencial, diz Rafael Assa. “O principal atributo da linha é ter produtos que interagem entre si em uma plataforma universal, controlados por um único aplicativo, compatível com iOS e Android, e que se conectam aos principais assistentes digitais, Amazon Alexa e Google Assistente.” A instalação é simples, e a marca tem vídeos para auxiliar o cliente.

Em iluminação, tem uma lâmpada com soquete E27 tradicional, uma com soquete GU10 (dicroica) e uma fita módulo relê, que ligam e desligam os aparelhos remotamente. A central de controle remoto permite armazenar no smartphone vários controles, como os de ar-condicionado e TVs. Tem, ainda, sensores de porta/janela/movimento, fumaça/gás/monóxido de carbono, câmera interna com qualidade Full HD e design minimalista. “No início de 2020, traremos uma fechadura que funciona com senhas, biometria, cartão de acesso e abertura pelo smartphone”, conta Rafael.

The Home Intelligence - Hi by Geonav portfolio covers three aspects: well-being, convenience and safety, pillars of residential automation, says Rafael Assa. “The main attribute of the line is to have products that interact with each other on a universal platform, controlled by a single application, compatible with iOS and Android, and that connect to the main digital assistants, Amazon Alexa and Google Assistant. The installation is simple, and the brand has videos to assist the customer.

In lighting, it has a light bulb with a traditional E27 socket, one with a GU10 socket (dichroic) and a relay module tape, which turn the devices on and off remotely. The remote control center allows the smartphone to store various controls, such as air conditioning and TVs. It also has door/window/movement, smoke/gas/carbon monoxide sensors, Full HD quality internal camera and minimalist design. “At the beginning of 2020, we will bring a door lock that works with passwords, biometrics, access card and smartphone opening,” says Rafael.



Fechadura e controle de acesso inteligente
Door lock and smart access control

Preço sugerido em 19/11/2019: R\$ 999,00.
Price suggested on 11/19/2019: BRL 999.00.



Câmera Full HD 1080P Inteligente
Full HD 1080P Smart Camera
Preço sugerido em 19/11/2019: R\$ 269,00.
Price suggested on 11/19/2019: BRL 269.00.



Sensor inteligente de gás natural e GLP
Smart natural gas and LPG sensor

Preço sugerido em 19/11/2019: R\$ 229,00.
Price suggested on 19/11/2019: BRL 229.00.

Adaptador de tomada inteligente bivolt 10A
10A Bivolt Smart Socket Adapter

Preço sugerido em 19/11/2019: R\$ 129,00.
Price suggested on 11/19/2019: BRL 129.00.



i2GO

A linha i2GO Home funciona com assistentes de voz do Google, Alexa e Siri. É composta por lâmpada inteligente, com função de cores RGB, luz quente e fria, 10 W de potência e 25 mil horas de vida útil; tomada com 1.100 W, que funciona com aparelhos de até 10 A; interruptor compatível com lâmpadas não inteligentes; sensor infravermelho e câmera. “Ela tem 720 P de resolução, sensor de presença, microfone e alto-falante para comunicação com os que estão nos ambientes que abrange”, diz Marcelo Castro.

Completa a linha o Kit Segurança, conjunto formado por dois sensores de portas e janelas, um sensor de presença, uma sirene, um controle remoto, alarme com conexão Wi-Fi e sensores que interagem com ele através de radiofrequência de 433 MHz. “Todos os produtos são de fácil e rápida instalação, sem a necessidade de ferramentas nem de um profissional do segmento”, conta Marcelo.

The i2GO Home line works with voice assistants from Google, Alexa and Siri. It consists of a smart lamp with RGB color function, hot and cold light, 10W power and 25,000 hours of service life; a 1,100W socket that works with devices up to 10A; a switch compatible with non-smart lamps; an infrared sensor and camera. “It has 720 P resolution, presence sensor, microphone and speaker for communication with those in the environments it covers,” says Marcelo Castro.

The Security Kit completes the line, a set formed by two sensors of doors and windows, a presence sensor, a siren, a remote control, alarm with Wi-Fi connection and sensors that interact with it through radio frequency of 433 MHz. “All the products are easy and fast to install, without the need for tools or a professional in the segment,” says Marcelo.



Kit i2GO
i2GO Kit

Preço sugerido em 18/11/2019: R\$ 479,90.
Price suggested on 11/18/2019: BRL 479.90.

Lâmpada
Lamp

Preço sugerido em 18/11/2019: R\$ 89,90.
Price suggested on 11/18/2019: BRL 89.90.

Câmera
Camera

Preço sugerido em 18/11/2019: R\$ 349,90.
Price suggested on 11/18/2019: BRL 349.90.

Tomada
Taken

Preço sugerido em 18/11/2019: R\$ 129,00.
Price suggested on 11/18/2019: BRL 129.00.

Fotos: Divulgação

OLHO NA TELA

No YTD19, **34% do mercado***
de TVs é de modelos 4K.



A importância das telas a partir
de 50" praticamente **dobrou***
entre YTD18 e YTD19.



O preço dos modelos com telas
a partir de 60" **caiu quase 30%**
entre 2018 e 2019.

NOVADIGITAL

Tem sistemas para iluminação com módulos básicos e interruptores touch em vidro temperado. “Eles agregam muito ao design do ambiente”, diz David Lopes. Também possui sistemas de portões de garagem e porta automática, com operação a distância, para abrir ou fechar, e para cortinas e persianas, além do controle IR Smart, acionado por smartphone ou tablet, para controlar o ar-condicionado ou outro aparelho da casa que utilize um controle remoto comum. Dispõe, ainda, de alarmes com sensores e câmera IP conectados ao celular.

A instalação fácil e a interface intuitiva são diferenciais dos produtos. “Depois de instalados, podem ser usados facilmente por crianças e pessoas mais idosas, sendo possível a operação diretamente no módulo, por smartphone ou tablet, ou por comando de voz com o uso do Google Home e Alexa”, conta David. Todos os itens vêm com manual em português e contam com um canal no YouTube.

It has lighting systems with basic modules and touch switches in tempered glass. “They add a lot to the environment design,” says David Lopes. It also has garage and automatic door gate systems, with remote operation, to open or close, and for curtains and blinds, besides the IR Smart control, activated by smartphone or tablet, to control the air conditioning or other home device that uses a common remote control. It also has alarms with sensors and IP camera connected to the mobile phone.

The easy installation and the intuitive interface are differentials of the products. “Once installed, they can be easily used by children and older people, and can be operated directly on the module, by smartphone or tablet, or by voice command using Google Home and Alexa,” says David. All items come with a manual in Portuguese and have a YouTube channel.



Módulo Basic
Basic Module
Preço sugerido em
21/11/2019: R\$ 36,99.
Price suggested on
11/21/2019: BRL 36.99.



Plugue Smart BR
Smart BR Plug

Preço sugerido em
21/11/2019: R\$ 89,99.
Price suggested on
11/21/2019: BRL 89.99.



Fotos: Divulgação

Interruptor touch
Touch switch

Preço sugerido em
21/11/2019: R\$ 119,99.
Price suggested on
11/21/2019: BRL 119.99.

QUANDO VOCÊ PENSAR EM GELO, PENSE EM BENMAX!

BMGX160

- 160kg diários
- Capacidade de 90kg no reservatório



BMGX80

- 80/55kg
- Possui 2 compressores independentes



BMGX50

- 50kg diários
- Armazena até 13kg



BMGX26

- Produz até 26kg de gelo por dia e armazena até 07kg



Excelência em soluções para



Acesse nosso site e conheça a linha completa:

benmax.com.br

| 43 3337-0337

BENMAX
faz bem mais

POSITIVO TECNOLOGIA

Lançou no início deste semestre uma plataforma com soluções para segurança, conforto e automação residencial baseada em internet das coisas (IoT). “Os produtos têm uma série de atributos e vêm obtendo excelente receptividade, tanto de parceiros do varejo quanto do consumidor final, sendo o principal deles a fácil instalação. A lâmpada Wi-Fi, por exemplo, não precisa de acessório adicional. O brasileiro quer uma casa conectada, porém econômica”, diz José Roberto Tobias.

Destaque para os kits Casa Segura, com conexão Wi-Fi, alarme configurável e programável, controle e alertas pelo aplicativo do celular e monitoramento online do status dos sensores; Casa Conectada, com lâmpada Wi-Fi, ligada ou desligada por comando de voz ou celular, plugue inteligente para tomadas e controle universal infravermelho, que permite conectar controles remotos e controlar eletrodomésticos conectados ao Smart Plug; e Casa Eficiente, que monitora o consumo de energia, liga e desliga eletrodomésticos conectados no plugue e controla a iluminação. “Todas as nossas soluções estão integradas à Alexa, serviço de voz baseado na nuvem da Amazon”, informa José Roberto.

Launched at the beginning of this semester a platform with solutions for security, comfort and residential automation based on the internet of things. (IoT). “The products have a number of attributes and have been getting excellent receptivity from both retail partners and the end consumer, the main one being easy installation. The Wi-Fi lamp, for example, does not require any additional accessories. Brazilians want a connected yet affordable home,” says José Roberto Tobias.

Highlights include the kits: Casa Segura, with Wi-Fi connection, configurable and programmable alarm, control and alerts by mobile phone application and online monitoring of sensor status; Casa Conectada, with Wi-Fi lamp, on or off by voice or mobile phone command, smart plug for sockets and universal infrared control, which allows connecting remote controls and controlling appliances connected to the Smart Plug; and Casa Eficiente, which monitors power consumption, turns on and off household appliances connected to the plug and controls the lighting. “All of our solutions are integrated with Alexa, Amazon’s cloud-based voice service,” said José Roberto.



Kit Casa Eficiente
Efficient Home Kit
**Preço sugerido em 19/11/2019:
a partir de R\$ 449,00.**
Price suggested on 11/19/2019:
from BRL 449.00.



Kit Casa Conectada
Connected House Kit
**Preço sugerido em 19/11/2019:
a partir de R\$ 349,00.**
Price suggested on 11/19/2019:
from BRL 349.00.



Kit Casa Segura
Safe House Kit
**Preço sugerido em 19/11/2019:
a partir de R\$ 499,00.**
Price suggested on 11/19/2019:
from BRL 499.00.

VETTI

Há 21 anos no mercado, a fabricante nacional disponibiliza para a casa conectada o Vetti Smart Home Kit, um sistema completo para proporcionar segurança. Tem funções básicas de automação, como luz, TV, ar-condicionado e alarme no mesmo sistema, conta Adrian Salvetti. "É um sistema de automação e alarme totalmente sem fios, bem simples de instalar e que pode ser controlado pelo controle remoto ou app." Como suporte, a Vetti oferece equipe bem treinada e vídeos explicativos.

A empresa, que fabrica alarmes desde 2001, entrou no segmento de automação em 2015. "É um mercado em crescimento e que, nos próximos anos, deve apresentar produtos melhores e cada vez mais estáveis no quesito funcionamento", explica o presidente. O público-alvo desses produtos, que são de fácil instalação, é a classe média. "A classe alta contrata uma empresa especializada", acrescenta Adrian.

For 21 years in the market, the national manufacturer has made available to the connected home the Vetti Smart Home Kit, a complete system to provide security. It has basic automation functions, such as light, TV, air conditioning and alarm in the same system, says Adrian Salvetti. "It is an automation and alarm system which is totally wireless, very simple to install and that can be controlled by remote control or App." As a support, Vetti offers well-trained staff and explanatory videos.

The company, which has been manufacturing alarms since 2001, entered the automation segment in 2015. "It is a growing market that, in the coming years, is expected to present better and increasingly stable products in terms of operation," explains the president. The target audience of these products that are easy to install is the middle class. "The upper class hires a specialized company," adds Adrian.



Sistema Vetti (ilustração)
Vetti System (illustration)



Fotos: Divulgação

Vetti Smart Home Kit
Vetti Smart Home Kit
Preço sugerido em
11/11/2019: R\$ 1.790,00.
Price suggested on 11/11/2019:
BRL 1.790.00.



CONHEÇA AS PESSOAS QUE ESTÃO À FRENTE DA INDÚSTRIA E DO VAREJO



eletrolarshow
ELECTRONICS SHOW

LATIN AMERICAN ELECTRONICS
International Trade Show



EXECUTIVOS ALTAMENTE QUALIFICADOS DA INDÚSTRIA E DO VAREJO.

VAREJO REGIONAL	DISTRIBUIDORES	IMPORTADORES	ATACADOS	IMPrensa NACIONAL
E-COMMERCE MARKETPLACE	HOME CENTERS	MERCADO CORPORATIVO	REPRESENTANTES COMERCIAIS	LOJAS ESPECIALIZADAS

WWW.ELETROLARSHOW.COM.BR

15ª EDIÇÃO DA MAIOR FEIRA DE NEGÓCIOS ENTRE A INDÚSTRIA E O VAREJO DE ELETROS E TI DA AMÉRICA LATINA

13 A 16 DE JULHO DE 2020

13h às 21h - Transamerica Expo Center
São Paulo - SP - Brasil

azulmedia.com.br



COMPRADORES QUE REPRESENTAM MAIS DE 30 MIL PONTOS DE VENDA EM TODO O PAÍS.

EXECUTIVOS COM ALTO PODER DE DECISÃO	29 MIL VISITANTES EXPECTATIVA 2020	MAIOR SHOWROOM DO SETOR	10 MIL PRODUTOS	VAREJO DE TODOS OS PORTES
30 MIL PDV'S REPRESENTADOS	COMPRADORES DE TODA AMÉRICA LATINA	700 MARCAS	4 DIAS DE GRANDES NEGÓCIOS	EXPOSITORES NACIONAIS E INTERNACIONAIS

COMERCIAL : 11 3035 1030 • comercial@grupeeletrolar.com.br • www.eletrolarshow.com.br



EM 2020, A FEIRA OCUPARÁ 100% DO TRANSAMERICA EXPO CENTER

IN 2020, THE FAIR WILL OCCUPY 100% FROM TRANSAMERICA EXPO CENTER

No ano em que comemora sua 15ª edição, a Eletrolar Show vai ocupar os 36 mil m² do centro de exposição para acomodar todos os interessados em participar do evento, que fechou 2019 com um crescimento de 40% na venda de seus espaços em comparação com a feira anterior.

Eletrolar Show celebrates 15 years, closes 2019 with 40% growth in sales, compared to the same period of the previous year, and occupies the 36,000 m² of the exhibition center.

Criada com a visão de futuro para a efetivação de negócios e parcerias duradouras, a Eletrolar Show chega à sua 15ª edição consolidada como a maior feira B2B da América Latina de eletroeletrônicos, eletrodomésticos, celulares, TI e UD. Em 2020, a feira será especial e terá novas categorias de produtos, serviços e canais de vendas, o que é importante nesse momento em que as empresas reformulam processos e estratégias. A área de exposição será de 36 mil m², ou seja, 100% da capacidade do Transamerica Expo Center.

Em 2019, o crescimento nas vendas foi de 40%, e as perspectivas de negócios são bastante positivas para 2020, uma vez que a economia já dá evidentes sinais de recuperação. Dados do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE) mostram que as vendas do comércio cresceram

Created with the vision of the future for the realization of business and lasting partnerships, Eletrolar Show reaches its 15th consolidated edition as Latin America's largest B2B fair of consumer electronics, home appliances, mobile phones, housewares and IT. In 2020, the fair will be special and will have host new categories of products, services and sales channels, which is important at a time when companies reformulate processes and strategies. The total exhibition area will be 36 thousand sqm.

The business outlook is quite positive for 2020 as the economy is already showing signs of recovery. Data from the Brazilian Institute of Geography and Statistics (IBGE) show that trade sales grew 0.7% last September, the fifth consecutive high in the year, hi-

0,7% em setembro último, a quinta alta seguida no ano, com destaque para móveis e eletrodomésticos, que tiveram 5,5% de aumento nas vendas. Esses resultados levaram o setor a encerrar o terceiro trimestre com alta de 1,6%, um sinalizador do ritmo mais forte no período.

Nessa década e meia de realização, a feira tornou-se o maior ponto de encontro entre a indústria e o varejo do Brasil e, também, da América Latina. Os eventos que promove em paralelo apontam caminhos para negócios que surgem com as novas tecnologias.

Há 15 anos, a feira é o principal ponto de encontro entre a indústria e o varejo do Brasil e da América Latina.

Para 2020, a Eletrolar Show proporciona grandes novidades para o setor:

Arena Gamer, uma imersão para o varejo no universo dos games. Inédita em uma feira B2B, a iniciativa tem o objetivo de gerar conteúdo e mais oportunidades de negócios para fabricantes, varejistas, influenciadores, gamers e todos os envolvidos neste mercado.

Arena Test & Ride, espaço dedicado à apresentação e experimentação de novas tendências e tecnologias sustentáveis no setor de mobilidade urbana.

Casa Conectada transformará o Lounge Varejo VIP da ES2020 em um ambiente onde tudo se conecta, proporcionando aos compradores o início da experiência de conectividade que estará presente em toda a feira.

E **Conteúdos 2020**, programação da Eletrolar Show complementada com os números do segmento de eletroeletrônicos, que a empresa de pesquisas GfK

highlighting furniture and appliances, which had 5.5% increase in sales. These results led the industry to close the third quarter with a 1.6% increase, a sign of the stronger pace in the period.

In its fifteen years of realization, the fair became the biggest meeting point between industry and retail in Brazil and in Latin America. The events promoted in parallel point the way for businesses that come up with new technologies.

For 15 years, the fair has been the main meeting point between industry and retail in Brazil and Latin America.

For 2020, the Eletrolar Show & Latin American Electronics will provide big news for the industry:

Arena Gamer, an immersion for retail in the gaming world. Unprecedented in a B2B fair, the initiative aims to generate content and more business opportunities for manufacturers, retailers, influencers, gamers and everyone involved in this market.

Arena Test & Ride, a space dedicated to the presentation and experimentation of new trends in sustainable technologies in the urban mobility sector.

Connected House will transform the ES2020 VIP Retail Lounge into an all-connected environment giving shoppers the beginning of the connectivity experience that will be present throughout the show.

2020 Contents, Eletrolar Show's programming is complemented by the numbers of the electronics segment, which the research firm GfK presents in all editions. "It is an exclusive study, which in 2020 will also cover the behavior of the entire Latin American market. We



apresenta em todas as edições. “É um estudo exclusivo, que, em 2020, abrangerá também o comportamento de todo o mercado latino-americano. Procuramos, sempre, abrir novas oportunidades para as empresas, inclusive no mercado internacional”, diz Carlos Clur, presidente do Grupo Eletrolar, organizador da feira.

Entre os expositores já confirmados para o evento do próximo ano, que será realizado de 13 a 16 de julho no Transamerica Expo Center, em São Paulo, estão Mondial, X-Zone Gamer, Movitec Office, Bebeliê, Atlas Eletrodomésticos, Elgin, Lennox, Gree, Altomex, Elsys, Ventisol, LehmoX, Geonav, Aukey, Track & Bikes, BedinSat, Xtrad, HPrime, Mox | Dotcell, Customic, Baseus, I2GO, Maxxi House, HRebos, Gedaite, Beurer, Gorila Shield, Dapon, NovaDigital, Devia, Fam, Fancy, Sumexr, Duinb, Briggs & Stratton, EKS, Khaled, Lelong e Yeeko.

Com o objetivo de ampliar o volume de negócios para fabricantes, varejistas, distribuidores, importadores e exportadores, o Grupo Eletrolar patrocinará, com passagem aérea e hospedagem, a viagem de compradores de redes varejistas que não têm sede em São Paulo e, também, da Argentina, Bolívia, Chile, Colômbia, Paraguai, Peru e Uruguai. Em paralelo à feira, serão realizadas a Latin American International Trade Show e a Latin American Housewares. ■■



Fotos: Arquivo



“Procuramos, sempre, abrir novas oportunidades para expositores e empresas, inclusive no mercado internacional.”

“We always seek to open new opportunities for exhibitors and companies, including in the international market.”

Carlos Clur,
presidente do Grupo Eletrolar
president of the Grupo Eletrolar

always seek to open new opportunities for companies, including in the international market,” says Carlos Clur, president of the Grupo Eletrolar, organizer of the fair.

Check some of the exhibitors confirmed for next year’s event, which will be held from July 13 to 16 at the Transamerica Expo Center in Sao Paulo: Mondial, X-Zone Gamer, Movitec Office, Bebeliê, Atlas Eletrodomésticos, Elgin, Lennox, Gree, Altomex, Elsys, Ventisol, LehmoX, Geonav, Aukey, Track & Bikes, BedinSat, Xtrad, HPrime, Mox | Dotcell, Customic, Baseus, I2GO, Maxxi House, HRebos, Gedaite, Beurer, Gorila Shield, Dapon, NovaDigital, Devia, Fam, Fancy, Sumexr, Duinb, Briggs & Stratton, EKS, Khaled, Lelong and Yeeko.

In order to increase the turnover for manufacturers, retailers, distributors, importers and exporters, the Grupo Eletrolar will sponsor, with airfare and lodging, the arrival of buyers from retail chains that are not based in São Paulo and also from Argentina, Bolivia, Chile, Colombia, Paraguay, Peru and Uruguay. In parallel to the fair, the Latin American Electronics International Trade Show and the Latin American Housewares will be held. ■■

Para mais informações: www.eletrolar.com
For more information: www.eletrolar.com

ARENA GAMER PARA O VAREJO

13 A 16 DE JULHO DE 2020 NA 15ª ELETROLAR SHOW

BRASIL É O 13º MAIOR
MERCADO GAMER DO MUNDO
UMA IMERSÃO PARA O VAREJO NACIONAL

ARENA EXPO
GAMER

ARENA
CONTENT

COMERCIAL

11 3035 1030

comercial@grupoeletrolar.com.br

www.eletrolarshow.com.br

EVENTOS PARALELOS:

eletrolarshow
ELECTRONICS SHOW

LATIN
AMERICAN
ELECTRONICS
International Trade Show

LATIN
AMERICAN
HOUSEWARES

ORGANIZAÇÃO



REALIZAÇÃO



Fóruns e Eventos

MÍDIA PARTNER



APOIO INSTITUCIONAL





ARENA GAMER, O NOVO ESPAÇO DA 15^a ELETROLAR SHOW

ARENA GAMER, THE NEW AREA OF 15TH ELETROLAR SHOW

**Iniciativa inédita dará aos varejistas conteúdo e informações
para melhores negócios com os produtos do segmento.**

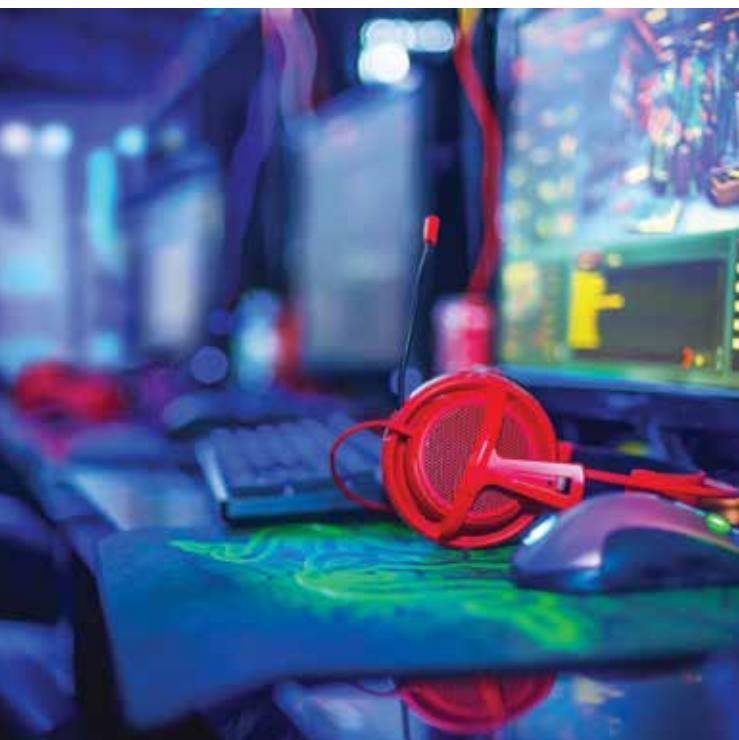
*Unprecedented initiative will provide to retailers the content and information
to better deals with the products of the segment.*

Proporcionar ao varejo uma imersão plena no universo dos games, com conteúdo e experimentação, é a proposta da Arena Gamer que será instalada na 15ª Eletrolar Show. Inédita em uma feira B2B, a iniciativa tem o objetivo de gerar mais oportunidades de negócios para fabricantes, varejistas, influenciadores, gamers e todos os envolvidos nesse mercado, cuja estimativa de crescimento é superior a 5% no Brasil, até 2022.

A criação da Arena Gamer vai contribuir, também, para que as redes varejistas que não têm sede em São Paulo se preparem para vender muito mais produtos desse segmento. "O espaço será dividido em duas partes: Arena Gamer, com produtos, e Arena Conteúdo, com auditório para receber especialistas, influenciadores e gamers que, com as marcas expositoras, farão a agenda de palestras", conta Carlos Clur, presidente do Grupo Eletrolar.

PRINCIPAIS PRODUTOS: NOTES E DESKS

Nos últimos três anos, quando a indústria começou a lançar produtos segmentados, o mercado gamer cresceu bem. Foram mais de três dígitos. Em 2018, o faturamento dobrou em relação a 2017. Hoje, o que se observa é um número grande de lançamentos de produtos, incremento na oferta e distribuição nacional.



Fotos: Divulgação

Provision to the retailer sector of a full immersion in the universe of games, with content and experience, is the proposal of Arena Gamer that will take place at the 15th Eletrolar Show & Latin American Electronics. Innovative in a B2B fair, the initiative aims to generate more business opportunities for manufacturers, retailers, influencers, gamers and all those involved in the market, which has growth estimate of more than 5% in Brazil by 2022.

The creation of the Arena Gamer will also contribute to the retail chains that are not headquartered at São Paulo be prepared to sell more products of the segment. "The area will be divided into two parts: Arena Gamer, with products, and Arena Content, with auditorium to receive experts, influencers and gamers that, by exhibiting the brands, will organize the schedule of lectures", tells Carlos Clur, president of the Grupo Eletrolar.

MAIN PRODUCTS: NOTEBOOKS AND DESKTOPS

In the last three years, when the industry began to launch segmented products, the gamer market improved a lot. More than three digits. In 2018, the revenues doubled in comparison to 2017. Today, we see many product launches, thus incrementing the offer and national distribution.



Fotos: Divulgação

O mercado, que se encontra em uma fase estável e tem todas as condições para crescer nos próximos anos, é composto por itens específicos, que registram vendas maiores no e-commerce. Isso se deve ao tíquete mais alto e ao fato de serem direcionados a um público que cresceu no mundo online.

A criação da Arena Gamer vai contribuir, também, para que as redes varejistas que não têm sede em São Paulo se preparem para vender muito mais produtos desse segmento.

Notebooks e desktops são os principais produtos do segmento, seguidos por monitores, mouses e teclados de perfil gamer. “Na nossa cesta de produtos de computadores, o peso do canal online no faturamento das vendas é de 74%”, diz Rui Agapito, diretor da empresa de pesquisas GfK. Na mesma cesta de produtos sem perfil gamer, as vendas online representam 40% em faturamento, conforme dados de janeiro a setembro de 2019.

This is a market that is stable now and has all the conditions to grow in the next years, formed by specific items with greater sales registration in the e-commerce. This is due to the higher ticket and to be targeted to a public that grow up in the online world.

The creation of the Arena Gamer aimed mainly to the retail chains that are not headquartered at São Paulo and that can now be prepared to sell many more products in the sector.

Laptops and desktops are the main products of the segment, followed by monitors, mice and keyboards with gamer profile. “In our basket of computing products, the importance of the online channel in the sales revenue is 74%”, says Rui Agapito, director at GfK research company. In the same basket of products without the gamer profile, online sales represent 40% of the revenue, according to data from January to September of 2019.



Carlos Clur,
presidente do Grupo Eletrolar
president of the Grupo Eletrolar



Rui Agapito,
diretor da empresa de pesquisas GfK
director of GfK research company

MONITORES, TECLADOS E Mouses

Os monitores do segmento gamer se destacam em faturamento nessa mesma cesta da GfK. No período de janeiro a setembro deste ano, representaram cerca de 50%. Teclados tiveram peso de 29% neste mesmo cenário, enquanto mouses registraram 23%.

O diretor da GfK conta que o tíquete médio de um notebook gamer é mais que duas vezes o de um equipamento não gamer (R\$ 4.784,00 contra R\$ 2.138,00). O cenário é correlato para monitores: tíquete médio de R\$ 1.036,00 para produtos gamer e de R\$ 529,00 para os não gamers.

“Quanto à evolução do mercado em unidades, em 2018 contra 2017, os notebooks gamer tiveram incremento de 99%, enquanto notebooks não gamer avançaram 3%. No mesmo horizonte de tempo, monitores gamer avançaram 67%, enquanto os tradicionais recuaram 5%”, explica Rui.

MERCADO BRASILEIRO

A Pesquisa Global de Entretenimento e Mídia da PwC mostrou que, em 2018, o setor, no Brasil, lucrou aproximadamente US\$ 1,5 bilhão. O País manteve a sua posição de liderança no mercado latino-americano e de 13º na classificação mundial.

Em jogos digitais, o faturamento estimado para o mercado brasileiro deve chegar a US\$ 1,756 bilhão em 2022. Apenas com jogos de celulares, o faturamento aumentará de US\$ 324 milhões, conforme registrado em 2017, para US\$ 878 milhões no ano de 2022. ■■

MONITORS, KEYBOARDS AND MICE

Monitors of the gamer segment stand out in revenue in the same basket of GfK. In the period from January to September this year, they represented approximately 50%. Keyboards accounted for 29% in the same scenario, while mice registered 23%.

The director of GfK says that the average ticket of a gamer laptop equals twice that of a non-gamer equipment (BRL 4,784.00 to BRL 2,138.00). The scene is quite the same for monitors: average ticket of BRL 1,036.00 for gamer products and BRL 529.00 for non-gamers.

“As per the evolution of the market in units, in 2018 gamer laptops had increment of 99% compared to 2017, while non-gamers laptops had an increase of 3%. In the same timeline, gamer monitors had increase of 67%, while traditional ones went back in 5%”, explains Rui.

BRAZILIAN MARKET

PwC Global Research of Media and Entertainment showed that in 2018, the sector in Brazil had a profit of approximately US\$ 1.5 billion. The country maintained the leading position in the Latin-American market, and is globally classified as 13th.

In digital games, estimated revenue for the Brazilian market should achieve US\$ 1.756 billion in 2022. Considering only mobile phone games, the revenue will increase from US\$ 324 million, as registered in 2017, to US\$ 878 million by 2022. ■■





TVs PREMIUM GANHAM O MERCADO

PREMIUM TVs WIN THE MARKET

Cada vez mais brasileiros estão atentos às novidades e aos avanços tecnológicos. Preferem gastar mais por atributos que valorizam em uma televisão, como interatividade e conectividade. O segmento mais sofisticado avança.

More and more Brazilians are attentive to the novelties and technological advances. They prefer to spend more for attributes they value in a television, such as interactivity and connectivity. The most sophisticated segment advances.

por / by **Leda Cavalcanti**

O mercado brasileiro caminha a passos rápidos para se tornar premium. Os televisores dessa categoria, os que têm a partir de 65", representaram 2,7% das unidades vendidas de janeiro a outubro de 2019. Nos mesmos meses do ano passado, essa parcela foi de 1,3%. Entre os dois períodos, o crescimento de unidades vendidas chegou a 110%, como demonstra levantamento da empresa de pesquisas GfK.

Em faturamento, entre janeiro e outubro de 2019, os televisores premium representaram 8,23% das vendas ante 5,3% no mesmo período do ano passado. Essa diferença entre a representatividade em unidades e em valor deve-se ao maior valor agregado dos produtos e, portanto, ao tíquete médio mais elevado, constata o estudo da GfK. O valor do mercado de televisores maiores que 65" cresceu 56% entre 2018 e 2019.

O mix de produtos, nesse segmento, também tem mostrado alterações significativas. Entre janeiro e outubro de 2018, havia 113 itens diferentes à venda. Em 2019, esse número chegou a 150. No entanto, o tíquete médio dos produtos caminhou no sentido contrário. Em 2019, o preço médio de um televisor premium é de R\$ 5.119,99, o que revela uma queda de 28% em relação ao ano passado.

The Brazilian market advances quickly to become premium. Televisions in this category, those with more than 65", represented 2.7% of the units sold from January to October 2019. In the same months last year, this portion was 1.3%. Between the two periods, the growth of units sold reached 110%, as shown by a survey of research company GfK.

In revenues, between January and October 2019, premium TVs represented 8.23% of sales compared to 5.3% in the same period last year. This difference between the representativity in units and in value is due to the higher added value of the products and, therefore, to the higher average ticket, according to the GfK study. The market value of televisions over 65" grew 56% between 2018 and 2019.

The product mix in this segment has also shown significant changes. Between January and October 2018, there were 113 different items on sale. In 2019, this number reached 150. However, the average ticket of the products went in the opposite direction. In 2019, the average price of a premium TV is BRL 5,119.99, which shows a decrease of 28% compared to last year.



Fotos: Divulgação



Pedro Valery,
responsável por produtos televisores da LG Electronics do Brasil
responsible for TV products from LG Electronics of Brazil



Claudio Nadanovsky,
gerente de produtos de linha marrom da Panasonic
manager of brown line products of Panasonic



Cristiane Clausen,
diretora-geral da Philco
general director of Philco



Guilherme Campos, gerente sênior de produto da área de TV, áudio e vídeo da Samsung Brasil
senior product manager of the TV, audio and video area of Samsung Brazil



João Rezende, gerente de produto da SEMP TCL
product manager of SEMP TCL



Luís Vieira, head de marketing e comunicação da Sony Brasil
head of marketing and communication of Sony Brazil

EM BUSCA DE VALOR

A procura por televisores cada vez maiores e com maior valor agregado é o que se observa no varejo. “Antes, a busca era por aparelhos de 32”, depois pelos de 46” e, agora, os de 50”, 4K, têm a maior parte do mercado. O consumidor, tal como já demonstrou na categoria de celulares, prefere investir um pouco mais e receber melhores benefícios. No caso, mais tecnologia nos aparelhos”, afirma João Rezende, diretor de produto da SEMP TCL.

Em faturamento, entre janeiro e outubro de 2019, os televisores premium representaram 8,23% das vendas ante 5,3% no mesmo período de 2018.

Em 2019, o mercado de TVs cresceu 1% em relação a 2018, no acumulado de janeiro a setembro, conforme dados da Eletros, lembra Claudio Nadanovsky, gerente de produtos de linha marrom da Panasonic. “Ele foi puxado, principalmente, pelo segmento de 4K, no qual o consumidor busca as telas grandes, entre 49” e 60”. O maior acesso à banda larga e a busca de conteúdos por streaming influenciam o consumidor a trocar a sua televisão por uma smart.”

O mercado da categoria é visto com confiança, destaca Pedro Valery, responsável por produtos televisores da LG Electronics do Brasil. “Enxergamos um grande potencial em 2020, ainda mais que os modelos 4K vêm tendo aumento no número de vendas desde o ano passado. Consideramos que, quando o consumidor entende o valor de determinado produto, ele está disposto a desembolsar mais para comprá-lo.”

INTERESSE PELA TECNOLOGIA

O brasileiro, frequentemente, busca soluções de qualidade e que otimizem o seu dia a dia, conta Guilherme Campos, gerente sênior de produto da área

IN SEARCH OF VALUE

The demand for increasingly larger and higher value-added televisions is what is observed in retail. “In the past, the demand was for 32” devices, then for 46” devices, and now the 50”, 4K, have the largest share of the market. The consumer, as already demonstrated in the mobile phone category, prefers to invest a little more and receive better benefits. In this case, more technology in devices,” says João Rezende, product director of SEMP TCL.

In revenues, between January and October 2019, premium TVs accounted for 8.23% of sales compared to 5.3% in the same period of 2018.

In 2019, the TV market grew 1% compared to 2018, in the accumulated from January to September, according to data from Eletros, recalls Claudio Nadanovsky, manager of brown line products at Panasonic. “It was mainly driven by the 4K segment, in which the consumer looks for large screens, between 49” and 60”. The greater access to broadband and the search for content by streaming influence the consumer to change their television for a smart one.”

The market of this category is viewed with confidence, emphasizes Pedro Valery, responsible for television products of LG Electronics of Brazil. “We see great potential in 2020, even more so as the 4K models are having an increase in sales since last year. We consider that, when the consumer understands the value of a certain product, he is willing to pay more to buy it.”

INTEREST IN TECHNOLOGY

Brazilians are often looking for quality solutions that optimize their daily lives, says Guilherme Campos, senior product manager for TV, audio and video of



de TV, áudio e vídeo da Samsung Brasil. “A TV tem se tornado o principal device para reunir amigos e família, com novas tecnologias que viabilizam a conexão entre aparelhos de diferentes categorias ou que trazem a facilidade de controlar tudo com um único controle remoto.”

O valor do mercado de televisores maiores que 65” cresceu 56% entre 2018 e 2019.

Com as novas tecnologias, o aparelho tornou-se item essencial na vida do brasileiro, diz a diretora-geral da Philco, Cristiane Clausen. “É possível perceber que há uma busca pelo melhor produto, e a categoria premium é a opção para quem deseja todas as vantagens e funcionalidades oferecidas no mercado. É perfeita para os consumidores que exigem a melhor qualidade de imagem, som e diferenciais tecnológicos.”

O potencial de negócios é alto no País, comenta Luís Vieira, head de marketing e comunicação na Sony Brasil. “Os consumidores brasileiros são muito receptivos à tecnologia japonesa. Nos últimos anos, temos notado aumento expressivo na procura de TVs 4K e acreditamos que essa tendência deva continuar nos próximos anos. Esse formato está em plena expansão e atende muito bem às necessidades dos que procuram por telas de até 85”, afirma Luís.

A seguir, as novidades do mercado.

Samsung Brazil. “The TV has become the main device to gather friends and family, with new technologies that enable the connection between devices of different categories or that bring the facility to control everything with a single remote control.”

The market value of televisions over 65” grew 56% between 2018 and 2019.

With the new technologies, the device has become an essential item in the life of Brazilians, says the general director of Philco, Cristiane Clausen. “It is possible to see that there is a search for the best product, and the premium category is the option for those who want all the advantages and features offered in the market. It is perfect for consumers who demand the best image quality, sound and technological differentials.”

The business potential is high in the country, comments Luís Vieira, head of marketing and communication at Sony Brazil. “Brazilian consumers are very receptive to Japanese technology. In recent years, we have noticed an expressive increase in the demand for 4K TVs and we believe that this trend should continue in the coming years. This format is in full expansion and meets very well the needs of those looking for screens up to 85”.

Next, the news of the market.

LG

Os mais recentes lançamentos são os modelos NanoCell, com telas de 49" a 86", e OLED. Na versão C9, tem aparelhos de 55" a 77". Na B9, de 55" e 65". Na E9, os aparelhos têm 65". A conectividade é um diferencial dos produtos, diz Pedro Valery. "Além da tecnologia de inteligência artificial proprietária da marca, a ThinQ AI, os aparelhos 4K têm integração com o Google Assistente e a Alexa. Assim, o usuário pode fazer pesquisas, gerenciar tarefas e controlar aparelhos inteligentes, transformando a TV em uma central de controle de sua casa. Contam com diversos formatos de HDR, incluindo Dolby Vision™ e Dolby Atmos™, que entregam qualidade de imagem e de som, fiel à visão dos cineastas."

A tecnologia NanoCell conta com nanocristais aplicados diretamente nos painéis, que geram cores mais vivas e puras, e a OLED tem pixels que emitem luz própria individualmente. As TVs NanoCell têm processador de imagens Alpha 7, de 2ª geração, que utiliza Deep Learning AI para proporcionar, através da inteligência artificial, a visualização de imagens mais próximas da realidade. Os modelos OLED possuem processador Alpha 9, de 2ª geração, responsável por realizar, de forma mais inteligente, a otimização de imagem e som dos conteúdos. A exceção é a OLED B9, com processador Alpha 7, 2ª geração.

The most recent releases are the NanoCell models, with screens from 49" to 86", and OLED. In the C9 version, there are devices from 55" to 77". On the B9, 55" and 65". At E9, the handsets are 65". The connectivity is a differential of the products, says Pedro Valery. "In addition to the brand's proprietary artificial intelligence technology, ThinQ AI, the 4K devices are integrated with Google Assistant and Alexa. Thus, the user can do research, manage tasks and control intelligent devices, turning the TV into a central control of your home. They feature a variety of HDR formats, including Dolby Vision™ and Dolby Atmos™, which deliver picture and sound quality that is true to filmmakers' vision."

NanoCell technology features nanocrystals applied directly to the panels, which generate brighter, purer colors, and OLED has pixels that emit their own individual light. NanoCell TVs have a 2nd generation Alpha 7 image processor, which uses Deep Learning AI to provide, through artificial intelligence, the visualization of images closer to reality. The OLED models have a 2nd generation Alpha 9 processor, responsible for optimizing the image and sound of the contents in a more intelligent way. The exception is the OLED B9, with Alpha 7 processor, 2nd generation.



NanoCell SM90

Preço sugerido em 26/11/2019: de R\$ 2.999,00 a R\$ 29.999,00 (modelos de 49" a 86").

Price suggested on 11/26/2019: from BRL 2,999.00 to BRL 29,999.00 (models from 49" to 86").

OLED C9
Preço sugerido em 26/11/2019: de R\$ 7.999,00 a R\$ 39.999,00 (de 55" a 77").

Price suggested on 11/26/2019: from BRL 7,999.00 to BRL 39,999.00 (from 55" to 77").



PANASONIC

Destaca suas televisões TC-65GZ1000B, de 65", 4K Ultra HD OLED GZ1000, THX, e TC-75GX880B, de 75", também 4K Slim Ultra HD GX8800. Ambas têm função Bluetooth Áudio Link, Dolby Vision e Dolby Atmos, som com experiência sonora imersiva, e são compatíveis com o Google Assistente. A primeira, também disponível na versão com 55" (TC-55GZ1000B), possui painel OLED com pixels autoiluminados. Os três aparelhos contam com My Home 4.0 e 4K upscaling.

A Panasonic tem buscado inovar, afirma Claudio Nadanovsky. "Ela tem o THX 4K Certified Display, certificado emitido pelo laboratório THX, de tecnologia e de áudio e vídeo, reconhecido mundialmente pelos critérios para seleção da mais alta qualidade para música, filmes e jogos. Esse certificado garante a mesma qualidade de imagem de uma tela de cinema, tanto que alguns estúdios de pós-produção em Hollywood utilizam as nossas telas para finalizar os filmes, por conta da aproximação com as cores reais captadas no conteúdo, principalmente o preto profundo."

Highlights its TC-65GZ1000B, 65", 4K Ultra HD OLED GZ1000, THX, and TC-75GX880B, 75", also 4K Slim Ultra HD GX8800 televisions. Both have Bluetooth Audio Link function, Dolby Vision and Dolby Atmos, sound with immersive sound experience, and are compatible with Google Assistant. The first, also available in the 55" version (TC-55GZ1000B), has an OLED panel with self-lit pixels. All three devices feature My Home 4.0 and 4K upscaling.

Panasonic has sought to innovate, says Claudio Nadanovsky. "It has the THX 4K Certified Display, a certificate issued by the THX laboratory of technology and audio and video, recognized worldwide by the criteria for selection of the highest quality for music, films and games. This certificate guarantees the same image quality of a movie screen, so much so that some post-production studios in Hollywood use our screens to finish the films, because of the approximation with the real colors captured in the content, especially the deep black."



TC-75GX880B

Preço sugerido em 19/11/2019: R\$ 9.999,00.

Price suggested on 11/19/2019: BRL 9,999.00.

TC-65GZ1000B
Preço sugerido em 19/11/2019: R\$ 12.999,00.
Price suggested on 11/19/2019: BRL 12,999.00.



Fotos: Divulgação

PHILCO

Na linha premium, disponibiliza o PTV55G60SN 4K, SB LED e o PTV86P50SNSG 4K SB LED. O primeiro, com tela de 55", tem wireless integrado, que garante o acesso à internet sem a necessidade de cabos, quatro entradas HDMI e USB MultiMedia Player, para leitura de arquivos de imagem e vídeo armazenados no pen drive ou HD portátil. Conta com processador gráfico Triple GPU, resolução Ultra HD, tecnologia HDR10 para melhor qualidade de imagem e cores, e soundbar integrado de 50 W de potência, com quatro alto-falantes e subwoofer.

Outro televisor é o de 86" (PTV86P50SNSG 4K SB LED), com painel IPS, que permite a exibição de imagens em movimento sem borrões e em cores mais nítidas. Dotado dos mesmos recursos do anterior, conta, também, com a função Futebol, que melhora a experiência do usuário nos jogos, e soundbar integrado de 80 W de potência, com seis alto-falantes. "Esses aparelhos têm unificação de qualidade de imagem, conectividade, interação e som de alta performance devido ao soundbar integrado, que potencializa a capacidade sonora da TV", diz Cristiane Clausen.

In the premium line, it offers the PTV55G60SN 4K, SB LED and PTV86P50SNSG 4K SB LED. The first one, with 55" screen, has integrated wireless, which guarantees Internet access without the need of cables, four HDMI and USB Multimedia Player inputs, for reading image and video files stored on the flash drive or portable HD. It features a Triple GPU graphics processor, Ultra HD resolution, HDR10 technology for better image quality and color, and an integrated 50W power soundbar with four speakers and subwoofer.

Another TV is the 86" (PTV86P50SNSG 4K SB LED), with IPS panel, which allows you to display moving images without blurring and in sharper colors. Equipped with the same features as the previous one, it also features the Soccer function, which enhances the gaming experience, and an integrated 80W power soundbar with six speakers. "These devices have unified image quality, connectivity, interaction and high-performance sound due to the integrated soundbar, which enhances the sound capacity of the TV," says Cristiane Clausen.

PTV55G60SN 4K, SB LED

Preço sugerido em 19/11/2019: R\$ 3.900,00.

Price suggested on 11/19/2019: BRL 3,900.00.



PTV86P50SNSG 4K SB LED

Preço sugerido em 19/11/2019: R\$ 16.500,00.

Price suggested on 19/11/2019: BRL 16,500.00.

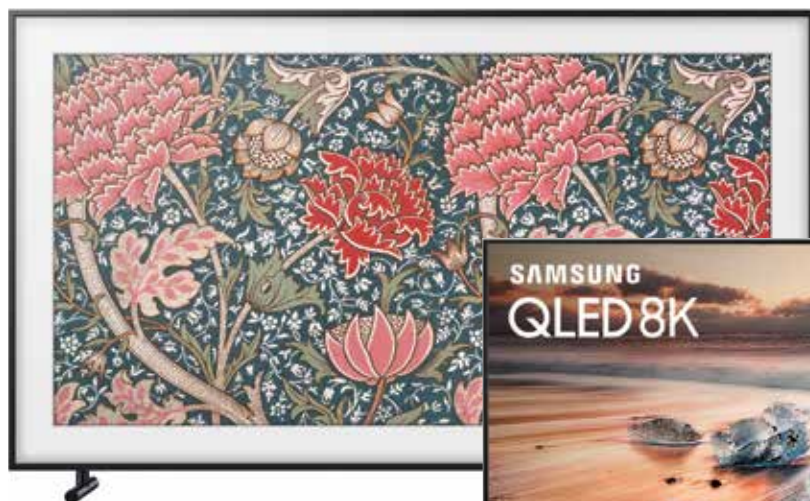
SAMSUNG BRASIL

Foi a primeira a trazer uma televisão 8K ao Brasil, em abril de 2019, lembra Guilherme Campos. "Mesmo após 13 anos de liderança global na categoria, a empresa continua a inovar. A tela QLED 8K Q900, com quatro opções (65", 75", 82" e 98"), iniciou uma nova era no segmento. Com mais de 33 milhões de pixels para formação das imagens, usa a inteligência artificial para aprimorar as imagens do dia a dia, que chegam em resoluções menores." O aparelho também utiliza a tecnologia de pontos quânticos na formação da imagem, sendo capaz de reproduzir 100% do volume de cor, mesmo sob alto nível de brilho. Tem garantia de 10 anos contra o efeito burn-in, causado por imagens estáticas.

Lançada em agosto último, a The Frame é uma smart TV 4K de última geração, que usa a tecnologia de pontos quânticos na formação da imagem. Quando desligada, em vez da tela preta, exibe pinturas e fotografias de artistas renomados do mundo todo. A de 55", assim como as 8K, tem tecnologia QLED. A 8K Q900 e as QLED 4K Q60, Q70 e Q80 se integram à decoração devido à função Modo Ambiente – quando desligada, a TV replica o tom e a textura da parede na tela. Todas têm comando de voz em português e são capazes de se tornar a central de automação na casa do consumidor, controlando outros aparelhos inteligentes da marca.

It was the first company to bring an 8K television to Brazil, in April 2019, recalls Guilherme Campos. "Even after 13 years of global leadership in the category, the company continues to innovate. The QLED 8K Q900 screen, with four options - 65", 75", 82" and 98". The new era in the segment has begun. With more than 33 million pixels for image formation, it uses artificial intelligence to improve everyday images, which arrive at lower resolutions." The device also uses quantum dot technology in image formation, being able to reproduce 100% of the color volume, even under high brightness level. It is guaranteed for 10 years against the burn-in effect caused by static images.

Launched last August, The Frame is a state-of-the-art 4K smart TV that uses quantum dot technology to form the image. When turned off, instead of the black screen, displays paintings and photographs of renowned artists from around the world. The 55", like the 8K, has QLED technology. The 8KQ900 and the QLED 4K Q60, Q70 and Q80 integrate into decor due to the Ambient Mode function - when turned off, the TV replicates the tone and texture of the wall on the screen. All have voice control in Portuguese and can become the automation center in the consumer's home, controlling other smart devices of the brand.



55" The Frame QLED 4K TV

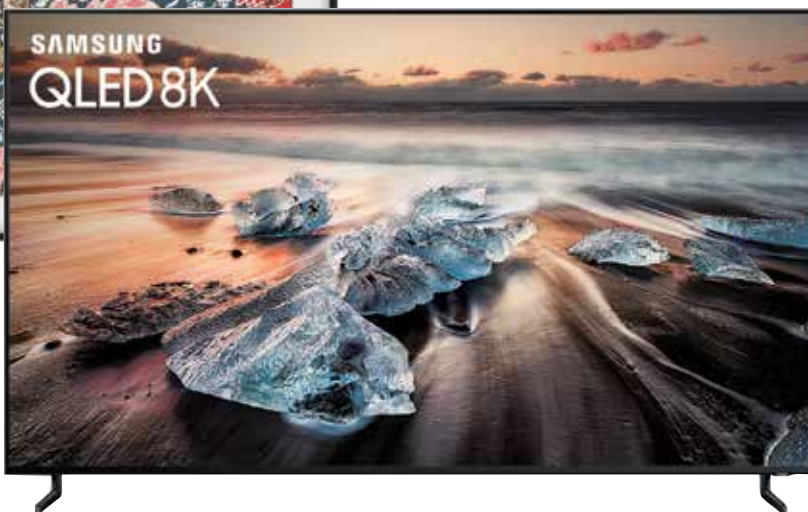
Preço sugerido em 19/11/2019: R\$ 6.999,00.

Price suggested on 11/19/2019: BRL 6,999.00.

QLED 8K 2019 Q900

**Preço sugerido em 19/11/2019:
32.999,00 (76") e R\$ 22.999,00 (65").**

**Price suggested on 11/19/2019:
BRL 32,999.00 (76") and BRL 22,999.00 (65").**



Fotos: Divulgação

SEMP TCL

Lançou, este ano, televisores com inteligência artificial. "Hoje, é a única empresa com essa tecnologia em todo o portfólio de aparelhos, que vão de 32" a 75". Todos se conectam com o smartphone e têm comando de voz em português", conta João Rezende. A Android TV TCL X10S 8K QLED, com IA, que chega ao País em 2020, possui microfone embutido que responde a comandos de voz a distância, tela ultrafina sem bordas, soundbar Dolby Atmos, desenvolvido pela Onkyo, e conectividade por Bluetooth e Chromecast. O recurso do microfone dispensa o uso do controle remoto para acessar o Google Assistente e permite ao usuário explorar conteúdos e controlar dispositivos domésticos inteligentes por comando de voz.

A marca disponibiliza, também, a TV LED P8M 4K UHD HDR, nas versões de 50", 55" e 65". Possui as tecnologias de tela Micro Dimming, qualidade de som imersiva com o Áudio Dolby e o áudio Bluetooth, e controle por voz. Outro modelo, o Android TV LED C6 4K UHD HDR, com 55" e 65", tem Google Assistente, controle remoto acionado por comando de voz e Chromecast, além de tela ultrafina e sem bordas, sistema de som soundbar Harmon Karon e áudio Bluetooth. Com 32", tem a Android TV LED TCL S6500 e, com a marca Semp, a Android TV LED S5300.

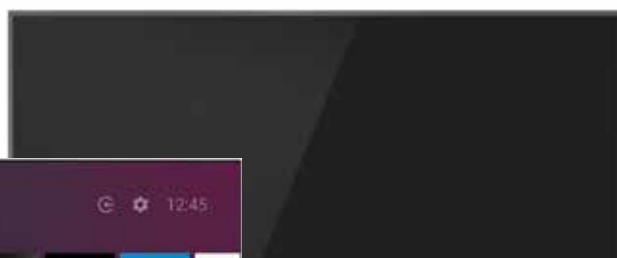
This year, it launched television sets with artificial intelligence. "Today, it is the only company with this technology in the entire portfolio of devices, ranging from 32" to 75". Everyone connects with their smartphone and has a voice command in Portuguese," says João Rezende. The Android TV TCL X10S 8K QLED, with AI, which arrives in the country in 2020, has a built-in microphone that responds to remote voice commands, an ultra-thin screen without edges, Dolby Atmos soundbar, developed by Onkyo, and connectivity via Bluetooth and Chromecast. The microphone feature eliminates the use of remote control to access Google Assistant and allows the user to explore content and control smart home devices by voice command.

The brand also offers the P8M 4K UHD HDR LED TV, in 50", 55" and 65" versions. It has Micro Dimming screen technologies, immersive sound quality with Dolby Audio and Bluetooth audio, and voice control. Another model, the Android TV LED C6 4K UHD HDR, with 55" and 65", has Google Assistant, remote control activated by voice command and Chromecast, and ultra-thin screen without edges, soundbar system Harmon Karon and Bluetooth audio. With 32", it has the Android TV LED TCL S6500 and, with the brand Semp, the Android TV LED S5300.



Android TV LED TCL C6 4K

Preço sugerido em 19/11/2019: R\$ 3.399,00 (55") e R\$ 4.999,00 (65").
Price suggested on 11/19/2019: BRL 3,399.00 (55") and BRL 4,999.00 (65").



Android TV LED TCL P8M 4K
Preços sugeridos em 19/11/2019: R\$ 2.399,00 (50"); R\$ 2.999,00 (55") e R\$ 4.499,00 (65").
Prices suggested on 11/19/2019: BRL 2,399.00 (50"); BRL 2,999.00 (55") and BRL 4,499.00 (65").



Android TV TCL X10S 8K QLED 75"

Preço sugerido em 19/11/2019: R\$ 22.999,00 (disponível em 2020 no Brasil).
Price suggested on 11/19/2019: BRL 22,999.00 (available in 2020 in Brazil).

SONY BRASIL

Conta com duas linhas, XBR e Master Series. Nas opções de 49", 55", 65" e 75", a TV X805G tem display Triluminos, processamento 4K X-Reality PRO e o novo Android 8.0 Oreo, já com a IA do Google Assistente em português. Tem controle de sistemas de automação e dispositivos compatíveis com o Google Home para tornar a casa mais inteligente. Outra TV, a X855G, de 55", com design superfino na cor prata, possui organização de cabos dentro da base, sistema Acoustic Multi-Audio, compatível com Dolby Atmos, controle remoto inteligente, processador X1 4K HDR e display Triluminos. Juntos, proporcionam uma experiência de cinema.

Outra TV 4K é a X955G, com a plataforma AndroidTV para busca mais rápida de conteúdo. "É a primeira da marca com a função Hands-Free, dispensa o controle remoto para utilizar o comando de voz graças ao microfone embutido. Com o Google Assistente, controla o sistema de automação da casa. O Backlight Full Array permite controlar individualmente cada um dos LEDs, para mais contraste", diz Luís Vieira. A linha Master Series tem a A9G 4K OLED, com exclusivo sistema de som Acoustic Surface+, e a Z9G 8K LED é a primeira 8K da marca a desembarcar no Brasil. Tem cerca de 32 milhões de pixels e tela de 85".

It has two lines, XBR and Master Series. In the 49", 55", 65" and 75" options, the X805G TV has Triluminos display, 4K X-Reality PRO processing and the new Android 8.0 Oreo, already with the Google Assistant AI in Portuguese. It has control of automation systems and devices compatible with Google Home to make the house smarter. Another TV, the X855G, 55", with a super slim silver design, has cable organization inside the base, Acoustic Multi-Audio system, compatible with Dolby Atmos, intelligent remote control, X1 4K HDR processor and Triluminos display. Together, they deliver a cinematic experience.

Another 4K TV is the X955G, with the AndroidTV platform for faster content search. "It's the first of its kind with the Hands-Free function, so you don't need the remote control to use the voice command thanks to the built-in microphone. With Google Assistant, it controls the home automation system. The Backlight Full Array allows you to control each LED individually, for more contrast," says Luís Vieira. The Master Series line has the A9G 4K OLED, with exclusive Acoustic Surface+ sound system, and the Z9G 8K LED is the first 8K of the brand to land in Brazil. It has about 32 million pixels and 85" screen.



X805G

Preço sugerido em 14/11/2019: R\$ 3.894,99.

Price suggested on 11/14/2019: BRL 3,894.99.



X855G

Preço sugerido em

14/11/2019: R\$ 6.079,99.

Price suggested on

11/14/2019: BRL 6,079.99.



X955G

Preço sugerido em 14/11/2019: R\$ 34.199,99.

Price suggested on 11/14/2019: BRL 34,199.99.

Ter você ao
nosso lado fez
de 2019 um ano
muito especial.
**E 2020 será
ainda melhor.**

groove



Dako Glass



Dakolors



**Cooktop
Dako**

4 ou 5
queimadores

Mesa de vidro temperado sem molduras,
trepes de ferro fundido, queimador tripla
chama* e manípulos removíveis.

dako.com.br

DAKO

Você ainda
melhor.

SAC: 0800 601 0370 Venda Direta: 0800 643 6076  /dakoeletrodomesticos  @dakoeletrodomesticos  /dakoeletrodomesticos

*Exceto Dako Glass versão 4 queimadores. Especificações técnicas e design do produto podem sofrer mudanças sem aviso prévio. Fotos meramente ilustrativas.



ASPIRADOR DE PÓ ROBÔ

ROBOT VACUUM CLEANER

Compacto e prático, o aspirador robô faz tudo sozinho. Dotado de sensores, tecnologias de limpeza, filtragem ecológica e poder de sucção de pó, aspira água, também, e passa pano. O produto é sucesso. Segundo a empresa de pesquisas GfK, os aspiradores robôs representaram 0,9% das unidades da categoria vendidas entre janeiro e outubro de 2019. No mesmo período de 2018, essa parcela foi de 0,3%. O crescimento em unidades do segmento foi de 213%.

Em faturamento, a categoria representou 3,9% do mercado, contra 1,8% no mesmo período do ano passado. O segmento também viu novos entrantes no mercado, a maioria de marcas nacionais e com preço médio menor. Por conta disso, o mix de produtos aumentou consideravelmente – 61% em relação ao mesmo período do ano passado.

Atributos não lhe faltam. Por isso, é o personagem do *Dossiê* desta edição.

Compact and practical, the robot vacuum cleaner does everything by itself. It's equipped with sensors, cleaning technologies, ecologic filtering, dust suction power, vacuums water and scrubs with a cloth. The product is a success. According to the research company GfK, the robot vacuum cleaners represented 0.9% of the units of the category which were sold between January and October, 2019. In the same period in 2018, this quota was of 0.3%. The growth in units of this segment was of 213%.

In terms of profit, the category represented 3.9% of the market, against 1.8% regarding the same period in the last year. The growth was smaller because the segment saw newcomers in the market, mostly national brands and with smaller average price. Because of this, the products' mix increased considerably – 61% regarding the same period in the last year.

It's not lacking in qualities, thus, it's the character of the Portfolio of this edition.

MIDEA SMART VRA81B

Aspirador com tecnologia inteligente, desenvolvida para operação independente, por sensores ou controle remoto.

É bivolt, tem autonomia de até 30 minutos de atividade contínua, bateria recarregável e retorno automático à base. O modelo VRA81B possui sensor de obstáculos e um pano de limpeza acoplado para remoção de poeira. Tem dupla filtragem e filtro HEPA, que retém até 99,9% de partículas que causam alergias, entre outros problemas.

A vacuum cleaner with smart technology, developed for independent operation, through sensors or remote control.

It's bivolt, has autonomy for up to 30 minutes of ongoing activity, rechargeable battery and automatic return to its base. The VRA81B model has a sensor for obstacles and an attached cleaning cloth for dust removal. It has double filtering and HEPA filter, which retains up to 99.9% of particles that cause allergies, among other health conditions.



Fotos: Divulgação

Preço sugerido em 19/11/2019: R\$ 1.299,00.

Suggested price on 11/19/2019: BRL 1,299.00.

MULTILASER ASPIRADOR ROBÔ ROBOT VACUUM CLEANER



Preço sugerido em 22/11/2019: R\$ 469,00.

Suggested price on 11/22/2019: BRL 469.00.

Com design compacto e moderno, varre e aspira pelos, cabelos, resíduos sólidos e poeira, além de passar pano em pisos de madeira, porcelanato, laminado, taco, cerâmica, tapetes e carpetes. Possui um conjunto de sensores e duas escovas laterais que limpam os cantos da casa e direcionam a sujeira para o reservatório interno. Tem sistema antiqueda. Vem com três funções pré-programadas, bateria bivolt e painel de LED, que sinaliza a carga restante e avisa quando é necessário recarregar o produto.

With a compact and modern design, it sweeps and vacuums pile, hair, solid residues and dust, besides wiping with a cloth in wooden floors, porcelain tiles, laminate flooring, parquet, ceramic and carpets. It has a set of sensors and two side brushes that clean the home's corners and direct the dirt to the internal reservoir. It has a fall protection system. It features three pre-programmed functions, bivolt battery and LED panel, which signalizes the remaining charge and warns when it's necessary to recharge the product.

PHILCO PAS09C

O modelo varre, aspira e limpa. Possui sensor por toque, que redireciona o aparelho ao contato com obstáculos, e antiqueda, que evita que caia de escadas. Tem, ainda, função MOP, reservatório e limpeza com água, sistema gyro map e escovas laterais. É indicado para quem tem animais de estimação em casa. Conta com filtro HEPA, que retém até 99,5% de ácaros e poeira, e bateria Li 2.600 mAh, com autonomia de 150 minutos e retorno à base carregadora. Vem com controle remoto.

This model sweeps, vacuums and cleans. It has a touch sensor, which redirects the device when it contacts obstacles, and a fall protection system, to prevent it from falling from stairs. It also features MOP function, reservoir and cleaning with water, gyro map system and side brushes. It's recommended for those who have pets in their homes. The vacuum cleaner also has a HEPA filter, which retains up to 99.5% of mites and dust, and a Li 2,600 mAh battery, with an autonomy of 150 minutes and return to the charging base. Remote control included.



Fotos: Divulgação

Preço sugerido em 19/11/2019: R\$ 1.819,90.
Suggested price on 11/19/2019: BRL 1,819.90.



PHILIPS WALITA SMARTPRO EASY

Possui design ultrafino e hexagonal com escovas laterais, elimina o pó e passa pano. Tem tecnologia Smart Detection System, combinação de um chip inteligente e 23 sensores de movimento, acelerômetro, que controla a velocidade, modo manual e mais quatro modos de limpeza. Para limpar a sujeira que acabou de cair, basta apontar o controle remoto, destaca a empresa. Tem filtro HEPA removível e lavável, autonomia de até 105 minutos e retorno automático à base carregadora.

Its design is ultrathin and hexagonal with side brushes, it eliminates dust and wipes with a cloth. It features Smart Detection System technology, a combination of a smart chip and 23 movement sensors, an accelerometer, which controls speed, a manual mode and four other cleaning modes. To clean dirt which has just fallen to the ground, you just have to point the remote control, the company emphasizes. It also features a removable and washable HEPA filter, autonomy for up to 105 minutes and automatic return to the charging base.

Preço sugerido em 19/11/2019: R\$ 1.990,90.
Suggested price on 11/19/2019: BRL 1,990.90.

ROPO SMART

Tem design clean, aspira, varre e passa pano seco ou úmido.

Possui sensor óptico e mecânico anti-impacto e antiqueda, sistema de filtragem duplo com HEPA, duas escovas laterais e uma central. Vem com controle remoto e app via celular.

O usuário define a programação de limpeza do Ropo pelo celular, bem como os movimentos e sua localização na casa.

Possui bateria de 2.500 mAh, com autonomia de 90 a 120 minutos, e retorno à base carregadora.

It features a clean design, it vacuums, sweeps and wipes with a dried or humid cloth. It also has mechanic and optic anti-impact and anti-fall sensors, a double filtering system with HEPA, two side brushes and a central one.

Remote control and cellphone app included. The user defines Ropo's cleaning program via cellphone, as well as its movements and location in the home. It features a 2,500 mAh battery, with autonomy for 90 to 120 minutes, and return to the charging base.



Preço sugerido em 22/11/2019: R\$ 1.699,90

Suggested price on 11/22/2019: BRL 1,699.90.

WAP ROBOT W2000

Com design moderno, possui controle remoto multifunções e quatro modos exclusivos de limpeza. Conta com escova giratória Turbo Brush e duas escovas laterais. Vem com sensores antiqueda e anticisão. Mapeia e identifica obstáculos e degraus. É indicado para quem tem animais de estimação em casa. Possui sistema inteligente de voz, em português, dupla filtragem e filtro HEPA, que retém ácaros e bactérias, recipiente coletor de pó de 350 ml e autonomia de 1h30 a 2h.

With a modern design, it features multifunction remote control and four exclusive cleaning modes. It has a Turbo Brush rotating brush and two side brushes, and is equipped with anti-fall and anti-collision sensors. It maps and identifies obstacles and steps. It's indicated for those who have pets in their homes. It features an intelligent voice system, in Portuguese, double filtering and HEPA filter, which retains mites and bacteria, a 350 ml dust collecting reservoir and autonomy for 1 hour and a half to 2 hours.



Preço sugerido em 14/11/2019: R\$ 1.999,90.

Price suggested on 11/14/2019: BRL 1,999.90.



PREFERÊNCIA PELO CELULAR

MOBILE PREFERENCE

Comprar por meio de dispositivos móveis está cada vez mais comum entre os brasileiros. Levantamento da EbitNielsen identificou que, na Black Friday, 55% dos pedidos foram feitos a partir de celulares ante 35% no ano passado. O faturamento via mobile neste ano chegou a R\$ 1,7 bilhão, enquanto em 2018 foi de R\$ 830 milhões, uma expansão de 95%.

O tíquete médio para compras por esse meio foi de R\$ 574, frente aos R\$ 552 do ano anterior, alta de 4%. Na Black Friday de 2019, o varejo brasileiro online faturou R\$ 3,2 bilhões, o que representa alta de 23,6% em relação a 2018, quando chegou a R\$ 2,6 bilhões. O gasto médio por consumidor, no entanto, caiu de R\$ 608 para R\$ 602, queda de 1,1%.

Shopping through mobile devices is increasingly common among Brazilians. EbitNielsen survey found that on Black Friday, 55% of orders were placed from mobile phones compared to 35% last year. Mobile revenues this year reached BRL 1.7 billion, while in 2018 it was BRL 830 million, an expansion of 95%.

The average ticket for purchases through this medium was BRL 574, compared to BRL 552 a year earlier, up 4%. On Black Friday 2019, the Brazilian online retail earned BRL 3.2 billion, which represents an increase of 23.6% compared to 2018, when it reached BRL 2.6 billion. Average consumer spending, however, fell from BRL 608 to BRL 602, a 1.1% drop.

COMPRAS VIA SMARTPHONE

ONLINE PURCHASES VIA SMARTPHONE

Pesquisa global da Ipsos sobre compras via smartphone, encomendada pela PayPal, ouviu 22 mil consumidores e 4.600 lojistas em 11 mercados. No Brasil, 2.000 consumidores e 500 lojistas foram entrevistados. Entre os primeiros, 76% disseram usar dispositivos móveis para fazer compras ou pagamentos.

A economia de tempo e a praticidade estão entre os principais pontos que levam o brasileiro a comprar pelo smartphone. Entre as barreiras, a maior é a ideia de risco no consumo online. “A segurança no celular é infinitamente maior que em um desktop”, diz Thiago Chueiri, diretor de desenvolvimento de negócios da PayPal.

Outras informações da pesquisa: mais da metade dos entrevistados, 51%, costuma comprar via smartphone em sites estrangeiros; 94% dos m-consumers brasileiros pagam contas ou fazem compras via aplicativos instalados em seus celulares; destes, 47% garantem usar os aplicativos pelo menos uma vez por semana.

Do lado dos comerciantes, 75% das lojas online no País já têm sites adaptados para os celulares; 52% vendem produtos e serviços via redes sociais móveis; e 74% estão integrados ao comércio internacional e já efetuaram vendas, via smartphone, para consumidores de outros países.

Ipsos's global survey of online purchases via smartphone, commissioned by PayPal, surveyed 22,000 consumers and 4,600 retailers in 11 markets. In Brazil, 2,000 consumers and 500 tenants were interviewed. Among the first, 76% said they use mobile devices to make purchases or payments.

Time saving and practicality are among the main points that lead the Brazilian to purchase via smartphone. Among the barriers, the biggest is the idea of risk in online consumption. “Mobile security is infinitely greater than desktop security,” says Thiago Chueiri, director of business development at PayPal.

Other survey information: More than half of respondents, 51%, usually buy via smartphone on foreign websites; 94% of Brazilian m-consumers pay bills or make purchases via apps installed on their mobile phones; of these, 47% guarantee to use the apps at least once a week.

On the merchant side, 75% of online stores in the country already have mobile-friendly websites; 52% sell products and services via mobile social networks; and 74% are integrated with international trade and have already made sales via smartphone to consumers in other countries.

EMPRESÁRIO CONFIA MAIS

ENTREPRENEUR TRUSTS MORE

O Índice de Confiança do Empresário Industrial (ICEI) do setor eletroeletrônico atingiu 61 pontos em novembro de 2019, de acordo com dados da Confederação Nacional da Indústria (CNI) agregados pela Abinee (Associação Brasileira da Indústria Elétrica e Eletrônica). O resultado representa um acréscimo de 3,5 pontos em relação ao mês de outubro. Esse incremento foi impulsionado tanto pela área elétrica quanto pela eletrônica. No primeiro caso, o índice subiu para 62,2 pontos (aumento de 5 pontos). Na área eletrônica, o aumento foi de 1,9 ponto, passando para 59,8 pontos em novembro.

A Abinee atribui o resultado positivo a uma mudança de ânimo do empresariado, confiante na retomada dos investimentos no setor produtivo, principalmente em razão do encaminhamento das reformas no Congresso. O ICEI de novembro continua afastado da linha dos 50 pontos, o que mostra aumento da confiança do empresário. O ICEI varia de 0 a 100 pontos – valores acima de 50 pontos indicam confiança e abaixo de 50 pontos mostram falta de confiança.

O resultado de novembro acompanha a tendência do ICEI da indústria geral, que cresceu 3,2 pontos em novembro, atingindo 62,5 pontos.

The Business Confidence Index (ICEI) of the electronics sector reached 61 points in November 2019, according to data from the National Confederation of Industry of Brazil (CNI) aggregated by Abinee. The result represents an increase of 3.5 points compared to October. This increase was driven by both the electrical and electronic areas. In the first case, the index rose to 62.2 points (up 5 points). In the electronic area, the increase was 1.9 points to 59.8 points in October.

Abinee attributes the positive result to a change of mood in the business community, confident in the resumption of investments in the productive sector, mainly due to the forwarding of reforms in Congress. November's ICEI remains off the 50-point line, which shows increased business confidence. ICEI ranges from 0 to 100 points – values above 50 points indicate confidence and below 50 points lack of confidence.

The November result follows the general industry ICEI trend, which grew 3.2 points in November, reaching 62.5 points.

GAMES EM DESTAQUE

GAMES ON THE RISE

A categoria de games foi a que obteve maior desconto médio nos produtos na semana da Black Friday, com 14% de redução nos valores, segundo dados da Confederação Nacional do Comércio de Bens, Serviços e Turismo (CNC). Smartphones e celulares empataram em segundo lugar, com 10% de desconto médio, e eletrodomésticos e eletroeletrônicos ficaram na terceira colocação, com 9% de desconto.

Na análise dos números em subgrupos, os maiores descontos nominais foram para smartbands, relógios que monitoram sinais vitais do usuário, com redução de 26%, seguidos por cafeteiras elétricas (20%) e videogames (17%). O levantamento inédito da CNC calculou ainda descontos reais, aqueles que superam o menor preço médio praticado nos últimos 40 dias. Os vencedores foram as smartbands, com 20% de desconto real.

The games category was the one with the highest average discount on Black Friday week products, with a 14% reduction in values, according to data from the National Confederation of Goods, Services and Tourism (CNC). Smartphones and mobile phones tied for second place, with 10% off average, and appliances and electronics were in third place, with 9% off.

In subgroup analysis, the highest nominal discounts were for smartbands, watches that monitor the user's vital signs, down 26 percent, followed by electric coffee makers (20 percent) and video games (17 percent). The unprecedented CNC survey also calculated real discounts, those that exceed the lowest average price practiced in the last 40 days. The winners were smartbands, with a 20% real discount.

Fotos: Divulgação





Foto: Divulgação

MULTILASER ABRE SUA 1ª LOJA FÍSICA

MULTILASER OPENS ITS 1ST PHYSICAL STORE

Mais de 20 anos após ser criada, a empresa inaugurou a sua primeira loja própria em novembro último, no Shopping Pátio Paulista, na cidade de São Paulo, onde expõe cerca de 400 produtos. “Decidimos abrir uma loja própria para aproximar o cliente dos diversos produtos de nossas marcas”, diz Leonardo Castilho, diretor de e-commerce e pós-venda da Multilaser. A empresa expande o seu catálogo com a criação de 11 marcas.

More than 20 years after being created, the company opened its first own store last November, at Shopping Pátio Paulista, in the city of São Paulo, where it exhibits about 400 products. “We decided to open our own store to bring the customer closer to the various products of our brands,” says Leonardo Castilho, director of e-commerce and after sales at Multilaser. The company expands its catalog with the creation of 11 brands.

NOVOS PARCEIROS: MAGALU E LOJAS MARISA

NEW PARTNERS: MAGALU & LOJAS MARISA

Segundo fato relevante distribuído pelas duas empresas, o Magalu vai fomentar as vendas de smartphones e acessórios em mais de 300 lojas da Marisa, bem como de serviços digitais e de seguros, entre eles garantia estendida e proteção contra roubo. Com a parceria, expande a sua base de clientes potenciais e presença geográfica.

O Magalu será responsável pela estratégia comercial, disponibilidade de produtos, faturamento, financiamento, logística, contratação e gestão dos colaboradores. A opção Retira Loja, que possibilita pegar os produtos comprados no e-commerce nas unidades do Magalu, também estará disponível nas Lojas Marisa.

According to significant fact distributed by the two companies, Magalu will boost sales of smartphones and accessories in more than 300 Marisa stores, as well as digital and insurance services, including extended warranty and protection against theft. With the partnership, it expands your potential customer base and geographic presence.

Magalu will be responsible for business strategy, product availability, billing, financing, logistics, hiring and employee management. The Retira Loja (Store Pickup) option, which allows you to pick up products purchased through e-commerce at Magalu units, will also be available at Marisa Stores.

DUAS RODAS

TWO WHEELS

O mercado de bicicletas para crianças apresenta bons números: cresceu 64% nos últimos dois anos. Nos modelos de aro 20, a alta foi de 150%, mostra o monitoramento mensal do instituto de pesquisa mercadológica The NPD Group. De janeiro a outubro deste ano, foram produzidas 820.040 bicicletas no Brasil, conforme dados da Associação Brasileira dos Fabricantes de Motocicletas, Ciclomotores, Motonetas, Bicicletas e Similares (Abraciclo). O volume é 22,7% maior que o registrado no mesmo período de 2018.

The market for children's bikes shows good numbers: it has grown 64% in the last two years. On rim 20 models, the increase was 150%, shows the monthly monitoring by the market research institute The NPD Group. From January to October this year, 820,040 bicycles were produced in Brazil, according to data from the Brazilian Association of Manufacturers of Motorcycles, Mopeds, Scooters, Bicycles and Similar (Abraciclo). The volume is 22.7% higher than in the same period of 2018.

Por que o UNICEF é o seu parceiro ideal?



O trabalho do UNICEF somente é possível por meio de parcerias.

Trabalhamos com diversas modalidades de alianças, incluindo: produtos relacionados à causa; campanhas de marketing e comunicação; eventos e doações institucionais.

Entre em contato com parcerias@unicef.org
ou pelo telefone (61) 3035-1905.

unicef 

LATIN AMERICAN HOUSEWARES

13 A 16 DE JULHO DE 2020

13h às 21h - Transamerica Expo Center
São Paulo - SP - Brasil

**EXCELENTES OPORTUNIDADES
DE NEGÓCIOS ESPERAM
O GRANDE, MÉDIO E PEQUENO
VAREJO ESPECIALIZADO**

A **LATIN AMERICAN HOUSEWARES** DESTACA AS NOVIDADES EM UTILIDADES DOMÉSTICAS, ARTIGOS PARA O LAR, PRESENTES, ARTIGOS SAZONAIS, DECORAÇÃO E DESIGN DOS MAIORES FABRICANTES NACIONAIS E ESTRANGEIROS QUE BUSCAM INTRODUIZIR SUAS MARCAS NO MERCADO REGIONAL

A **ELETROLAR SHOW** É A MAIOR FEIRA DE NEGÓCIOS DA AMÉRICA LATINA ENTRE A INDÚSTRIA E O VAREJO DE ELETROELETRÔNICOS, ELETRODOMÉSTICOS, CELULARES E TI.

10 MIL
PRODUTOS

700
MARCAS

29 MIL
VISITANTES

PERFIL VISITANTE

- COMPRADORES • PROPRIETÁRIOS • CEO'S
- DIRETORES • GERENTES • SUPERVISORES
- IMPRENSA • DESIGNERS E ARQUITETOS
- REPRESENTANTES DE VENDA

CATEGORIAS DE PRODUTOS

- UTILIDADES DOMÉSTICAS • ILUMINAÇÃO
- ARTIGOS DE DECORAÇÃO • CAMA, MESA E BANHO
- TÊXTIL • ORGANIZAÇÃO • PRESENTES • PAPELARIA
- FESTAS SAZONAIS

COMERCIAL

11 3035 1030
comercial@grupoeletrolar.com.br
www.latinamericanhousewares.com

EVENTOS PARALELOS

eletrolarshow
Electronics Show

LATIN AMERICAN
ELECTRONICS
International Trade Show



VAREJO É A MELHOR VITRINE PARA A LINHA DE BEM-ESTAR

RETAIL IS THE BEST SHOWCASE
FOR THE WELLNESS LINE

Categoria está num bom momento e acredita-se que as vendas podem aumentar com a demonstração dos produtos nos magazines.

The category is passing through a good time and sales may increase with product demonstration in department stores.

por / by **Neusa Japiassu**



A preocupação com a saúde e a necessidade de relaxar frente às situações de estresse são alguns fatores que contribuem para o crescimento do mercado de produtos para o bem-estar. A manutenção do peso, por exemplo, estimula a categoria de balanças, da mesma forma que o tempo seco favorece a venda de umidificadores de ar no varejo.

Esse cenário abre espaço para itens compactos, como os massageadores shiatsu. "Eles foram desenvolvidos com base em resultados de estudos científicos, comprovando os benefícios da massagem feita com o calor suave que transmitem. Melhoram a circulação sanguínea", diz Amaury Carvalho, diretor internacional de marketing da Aukey Brasil, que trouxe ao País os produtos da marca Naipo.

Os cuidados com a saúde e a estética estão cada vez maiores, e isso contribui para impulsionar as vendas da categoria de bem-estar, reforça Giovanni Marins Cardoso, sócio-fundador da Mondial Eletrodomésticos. "É uma questão cada vez mais urgente manter uma vida saudável e prezar pela sua qualidade."

Produtos tradicionais, como os da Beurer, vêm sendo importados. "São todos certificados, têm design e qualidade", diz Santiago Garrido, CEO da Santiago

Concern for health and the need to relax regarding stressful situations are factors that contribute to the growth of the wellness product market. Keeping weight, for example, encourages the scale category, just as dry weather favors retail air humidifiers.

This scenario makes room for compact items such as shiatsu massagers. "They were developed based on the results of scientific studies, proving the benefits of massage done with the gentle heat they transmit. They improve blood circulation," says Amaury Carvalho, international marketing director of Aukey Brasil, which brought Naipo brand products to the country.

Concern for health and aesthetics is increasing more and more, and this contributes to boost sales of the wellness category, says Giovanni Marins Cardoso, founding partner of Mondial Eletrodomésticos. "It is an increasingly urgent matter to maintain a healthy life and to value its quality."

Traditional products, such as Beurer's, have been imported. "They are all certified, have design and quality," says Santiago Garrido, CEO of Santiago and Guzman, distributor of the German





Amaury Carvalho,
diretor nacional de marketing da Aukey Brasil
national marketing director, Aukey Brasil



Santiago Garrido,
CEO da Santiago e Guzman, distribuidor da Beurer
CEO of Santiago and Guzman, distributor of Beurer



Giovanni Marins Cardoso,
sócio-fundador da Mondial Eletrodomésticos
founding partner of Mondial Eletrodomésticos



Gabriella Vassoler,
gerente de produto da área de saúde da Multilaser
Multilaser healthcare product manager

e Guzman, distribuidora da marca alemã. “Os cuidados com saúde e qualidade de vida refletem-se diretamente no mercado. Investimos nesse segmento”, afirma Cristiane Clausen, diretora-geral da Britânia.

CONSUMIDOR MAIS ATENTO

O consumidor é exigente, ainda mais quando se trata de produtos para a saúde, diz Gabriella Vassoler, gerente de produto da área de saúde da Multilaser. “Temos um rígido padrão de qualidade em nossos produtos, com a principal preocupação de garantir que os clientes tenham uma experiência incrível, desde a compra até o pós-venda.”

As pessoas têm se preocupado cada vez mais com saúde e qualidade de vida.

A Omron Healthcare Brasil amplia sua atuação no mercado nacional e avalia que ele está em maturação e não em crescimento, diz o CEO e presidente da empresa, Wanderley dos Santos Cunha. “O consumidor final está cada vez mais se tornando owner da própria saúde, tomando as rédeas de seu tratamento e bem-estar.”

Para alcançar e manter a qualidade de vida é preciso ter cuidados, afirma o diretor da Relaxmedic, Renato Carvalho. “Devemos sustentá-la em sólidos pilares de hábitos saudáveis. Assim, mudanças no estilo de vida são essenciais.” Entre os produtos da marca, estão massageadores e balanças que auxiliam no controle do peso.

brand. Health care and quality of life are directly reflected in the market. “We invest in this segment,” says Cristiane Clausen, managing director of Britânia.

CONSUMER IS AWARE

Consumers are demanding even more when it comes to healthcare products, says Gabriella Vassoler, Multilaser healthcare product manager. “We have a strict quality standard in our products, with the primary concern of ensuring that customers have an amazing experience from purchase to after sales.”

People are increasingly concerned about health and quality of life.

Omron Healthcare Brasil expands its operations in the national market and evaluates that it is maturing and not growing, says the company’s CEO and President, Wanderley dos Santos Cunha. “End consumers are increasingly becoming owners of their own health, taking the reins of their treatment and wellness.”

To achieve and maintain quality of life, care must be taken, says Renato Carvalho, director of Relaxmedic. “We must support it on solid pillars of healthy habits. So lifestyle changes are essential.” Among the brand’s products are massagers and scales that help with weight control.



Wanderley dos Santos Cunha,
CEO & presidente da Omron Healthcare Brasil
CEO & President of Omron Healthcare Brasil



Francisco Mecchi,
diretor comercial da On Eletrônicos
business director of On Eletrônicos



Renato Carvalho,
diretor da Relaxmedic
director of Relaxmedic



Fernanda Cândido,
gerente comercial da Ventisol
business manager of Ventisol

Fotos: Divulgação

No caso dos umidificadores, o tempo seco favorece as vendas. "O produto portátil tem um benefício mais pontual devido à inovação e portabilidade", conta Francisco Mecchi, diretor comercial da On Eletrônicos. "Nossa empresa procura atender às expectativas do mercado, fornecendo produtos acessíveis e de excelente qualidade", diz Fernanda Cândido, gerente comercial da Ventisol, que detém a marca Agratto. Entre seus produtos estão climatizadores, umidificadores e balança.

HÁ ESPAÇO PARA CRESCER

O varejo é a melhor vitrine para a categoria, mas nem sempre os itens ganham muito destaque. "De modo geral, o consumidor está atento ao que os produtos lhe oferecem", acredita Cristiane. "O consumidor precisa ter mais conhecimento dos produtos, experiência e divulgação de seus benefícios", diz Amaury, que faz suas maiores vendas nas Regiões Centro-Oeste e Sudeste.

O consumidor é exigente, ainda mais quando se trata de produtos para a saúde.

Em alguns locais, o clima influi nas vendas. "Nas regiões mais secas do País percebe-se crescimento no uso de climatizadores. O e-commerce nos permite alcançar clientes que necessitam do produto e que, muitas vezes, não o encontram no mercado local", diz Giovanni. O canal online é instrumento importante também para a Multilaser, é nele que seus produtos têm o melhor desempenho. "O varejo representa

In the case of humidifiers, dry weather favors sales. "The portable product has a more timely benefit due to innovation and portability," says Francisco Mecchi, business director of On Eletrônicos. "Our company seeks to meet market expectations by providing affordable and excellent quality products," says Fernanda Cândido, business manager of Ventisol, which owns the Agratto brand. Among its products are air conditioners, humidifiers and scales.

ROOM TO GROW

Retail is the best showcase for the category, but items do not always gain much prominence. "In general, consumers are aware of what products offer them," believes Cristiane. "Consumers need to have more product knowledge, experience and the dissemination of their benefits," says Amaury, who makes his biggest sales in the Midwest and Southeast Regions of Brazil.

Consumers are demanding even more when it comes to health products.

In some places, the weather influences sales. "In the driest regions of the country there is a growth in the use of air conditioners. E-commerce allows us to reach customers who need the product and often do not find it in the local market," says Giovanni. The online channel is also an important tool for Multilaser, where its products perform the best. "Retail represents

20% das vendas e não há uma região específica com melhor performance”, diz Gabriella.

“O varejo é um ótimo canal, principalmente em São Paulo, onde a marca é mais atuante”, comenta Santiago. “A Omron vende mais no Sudeste e no Sul. O varejo é um bom vendedor”, afirma Wanderley. Renato concorda e diz que a demonstração dos produtos é fundamental. “Os grandes varejistas, em geral, não têm áreas para demonstração dos itens. Estes são bem-aceitos em todas as regiões do País, à exceção dos umidificadores e desumidificadores, que dependem dos efeitos climáticos.”

No Sudeste, os varejistas têm a seção de bem-estar, e o exemplo está sendo seguido, diz Francisco. “As grandes lojas das demais regiões do País e as mais diferenciadas também já estão enxergando a grande oportunidade trazida pelos produtos de bem-estar, estão saindo na frente e obtendo grandes resultados.” Para a Ventisol, o varejo é o principal canal de vendas da linha de bem-estar. “A região onde há maior aceitação dos produtos é a Sudeste”, diz Fernanda.

Veja, a seguir, as novidades da categoria.

20% of sales and there is no specific region with better performance,” says Gabriella.

In the Southeast and South is the strongest acceptance of their products. Retail is a great channel, especially in São Paulo, where the brand is most active,” comments Santiago. Omron sells more in the Southeast and South. “Retail is a good seller,” says Wanderley. Renato agrees and says that product demonstration is key. “Large retailers generally do not have areas for item demonstration. These are well accepted in all regions of the country, except humidifiers and dehumidifiers, which depend on climate effects.”

In the Southeast of Brazil, retailers have the wellness section, and the example is being followed, says Francisco. “The major stores in other regions of the country and the most differentiated are also already seeing the great opportunity brought by wellness products, are coming out ahead and getting great results.” For Ventisol, retail is the primary sales channel for the wellness line. “The region with greater product acceptance is the Southeast,” says Fernanda.

See below the category news.



AUKEY

Trouxe ao Brasil dois produtos de uma de suas marcas, a Naipo: um massageador para os pés e um para as costas, na região lombar. "Ambos têm como principal característica a técnica de massagem shiatsu, procedimento terapêutico para combater o estresse físico e melhorar a postura corporal", informa o diretor nacional de marketing da Aukey Brasil.

O massageador para pés de qualquer tamanho, com design de plataforma, faz shiatsu, com aquecimento durante a massagem. Tem botão toe-touch, que controla todas as funções, sem a necessidade de o usuário se abaixar. Com design ergonômico, compacto e leve, o massageador para as costas, região lombar, tem oito bolas rotativas tridimensionais. "O aquecimento transmitido pelo produto, com movimento circular de dentro para fora, relaxa os músculos das costas."

Brought to Brazil two products from one of its brands, Naipo: a foot and back massager in the lower back. "Both have as main feature the technique of massage shiatsu, therapeutic procedure to combat physical stress and improve body posture," informs the national marketing director of Aukey Brasil.

The foot massager platform for any size feet makes triple action, heated shiatsu during massage. It has toe-touch button, which controls all functions without the need for the user to stoop. With its ergonomic, compact and lightweight design, the lower back massager has eight three-dimensional rotating balls. "The heat transmitted by the product, with circular movement from the inside out, relaxes the back muscles."



Massageador lombar MGBK-136D
Lower Back Massager MGBK-136D

Preço sugerido em
21/11/2019: R\$ 399,00.
Price suggested on
11/21/2019: BRL 399.00

Massageador para os
pés MGF-00091
Foot Massager
MGF-00091

Preço sugerido em
21/11/2019: R\$ 389,00.
Price suggested on
11/21/2019: BRL 389.00



LW220 2 em 1
LW220 2 in 1

Preço sugerido em 15/11/2019: R\$ 1.620,00.
Price suggested on 11/15/2019: BRL 1.620.00.

Balança digital BF1000
BF1000 Digital Scale

Preço sugerido em
15/11/2019: R\$ 2.900,00
Price suggested on
11/15/2019: BRL 2,900.00



BEURER

A empresa alemã, que atua há mais de 100 anos na área de saúde e bem-estar, chegou ao Brasil no ano passado. Um dos produtos que destaca é o LW220 2 em 1, umidificador e purificador de ar. Conta com visor LCD e indicador do nível de água, desligando assim que o depósito fica vazio. Umidifica recintos de até 40 m². Purifica o ar sem elementos filtrantes, elimina pó doméstico, pólen, pelos de animais e cheiros.

Outro produto é a balança digital para diagnóstico BF1000, "que fornece tudo o que o consumidor deseja e até um pouco mais", diz o CEO da Santiago e Guzman, distribuidora da Beurer no Brasil. Com oito eletrodos para mãos e pés, medição cruzada especial, além do peso, mostra a gordura corporal e a visceral, a água corporal, porcentagem muscular, massa óssea e necessidades calóricas.

The German company, which has been active in health and wellness for over 100 years, arrived in Brazil last year. One of the products that stands out is the LW220 2 in 1 humidifier and air purifier. It has LCD display and water level indicator, turning off as soon as the tank is empty. Humidifies rooms up to 40 m². Purifies air without filter elements, eliminates household dust, pollen, animal hair and smells.

Another product is the BF1000 digital diagnostic scale, "which provides everything the consumer wants and even a little more," says the CEO of Santiago and Guzman, Beurer's distributor in Brazil. With eight hand and foot electrodes, special cross-measurement, plus weight, shows body and visceral fat, body water, muscle percentage, bone mass and caloric needs.

BRITÂNIA

Destaca o umidificador Air Clean 5.21 (65503015). Com reservatório de água transparente e capacidade para 5,2 litros, repõe a umidade do ar, com taxa de vapor de 4,17 g/min. Funciona 12 horas sem reposição de água. Desliga automaticamente quando a água alcança o nível mínimo. "Praticidade e versatilidade são fundamentais quando desenvolvemos um produto", diz a diretora-geral da Britânia.

A marca, que foca no conforto e na experiência de uso, tem também a balança BBL03PBT/N, com Bluetooth, que sincroniza com o celular do usuário. Além do peso, o produto faz a medição de gordura corporal, percentual de hidratação, massa muscular e massa óssea.

Highlights the Air Clean 5.21 humidifier (65503015). With a transparent water tank and a capacity of 5.2 liters, it replenishes the air humidity, with a vapor rate of 4.17 g/min. Works 12 hours without water replacement. Automatically shuts off when water reaches the minimum level. "Practicality and versatility are key when developing a product," says Britânia's CEO.

The brand, which focuses on comfort and user experience, also has the BBL03PBT/N scale, with Bluetooth, which synchronizes with the user's mobile phone. In addition to weight, the product measures body fat, hydration percentage, muscle mass and bone mass.



Balança
Scale

**Preço sugerido em
25/11/2019: R\$ 239,90.**
Price suggested on
11/25/2019: BRL 239.90.

Air Clean 5.21

**Preço sugerido em
25/11/2019: R\$ 184,90.**
Price suggested on
11/25/2019: BRL 184.90.



Fotos: Divulgação



Balança digital Smart
Black BL-05
Smart Black Digital
Scale BL-05

**Preço sugerido em
29/11/2019: R\$ 99,90.**
Price suggested on
11/29/2019: BRL 99.90.

MONDIAL ELETRODOMÉSTICOS

Na categoria, tem climatizadores, umidificadores e balanças de uso pessoal. "Dispomos de produtos para vários ambientes e de um serviço de pós-venda de qualidade", diz o sócio-fundador da Mondial Eletrodomésticos. Um destaque é o umidificador de ar Comfort Air 6 UA-07, com sistema ultrassônico de geração de névoa fria, reservatório transparente com capacidade de quatro litros, controle de intensidade, bico direcionador, lâmpada-piloto e desligamento automático.

Para auxiliar no controle e monitoramento do peso, a marca disponibiliza a balança digital Smart Black BL-05, com superfície de vidro. Suporta até 150 kg, tem painel digital, sensor de alta precisão, acionamento/desligamento automático e indicador de bateria fraca.

In the category, it has air conditioners, humidifiers and personal scales. "We have products for various environments and a quality after-sales service," says the founding partner of Mondial Eletrodomésticos. A highlight is the Comfort Air 6 - UA-07 air humidifier, with ultrasonic cold mist system, four-liter transparent reservoir, intensity control, nozzle, pilot lamp and automatic shut-off.

To assist in control and monitoring weight, the brand offers the Smart Black - BL-05 digital scale with glass surface. Supports up to 150kg, has digital panel, high precision sensor, auto on/off and low battery indicator.

Umidificador de ar Comfort
Air 6 UA-07
Comfort Air 6
Humidifier UA-07

**Preço sugerido em
29/11/2019: R\$ 189,90.**
Price suggested on
11/29/2019: BRL 189.90.



MULTILASER

A linha da marca é ampla. “Temos massageadores corporais e faciais, cadeira de massagem, encosto massageador, massageador de pés e difusor de aromas”, conta a gerente de produto. Destaque para o massageador Foot Reflex Serene, para pés cansados. Possui três intensidades de massagem e dois modos automáticos. Atua em quatro regiões dos pés (peito, calcanhar, arco e sola). O aquecimento também ativa a circulação sanguínea e ajuda a melhorar a sensação de inchaço e cansaço dos pés.

Mais um massageador, o Ez Reach Pro é tipo hammer, leve e fácil de transportar e usar em qualquer lugar. Com seu formato ergonômico, alcança qualquer parte do corpo. A luz infravermelha provoca relaxamento extra através do aquecimento, e os cinco acessórios intercambiáveis permitem personalizar cada experiência de massagem.

The brand line is broad. “We have body and facial massagers, massage chair, backrest massager, foot massager and aroma diffuser,” says the product manager. Highlighting the massager Foot Reflex Serene, for tired feet. It has three massage intensities and two automatic modes. It acts on four regions of the feet (bridge, heel, arch and sole). Warming up also activates blood circulation and helps improve the feeling of swelling and tiredness of the feet.

Another massager, the Ez Reach Pro is hammer-like, lightweight and easy to carry and use anywhere. Its ergonomic shape allows to reach any part of the body. Infrared light provides extra relaxation through heating, and the five interchangeable accessories allow you to customize each massage experience.



HC019

Preço sugerido em 21/11/2019: R\$ 159,90.

Price suggested on 11/21/2019: BRL 159.90.



HC012

Preço sugerido em 21/11/2019: R\$ 649,00.

Price suggested on 11/21/2019: BRL 649.00.

OMRON

Possui produtos com tecnologia japonesa, fáceis de usar. “O usuário opta cada vez mais por aparelhos conectados, que permitem ganho de tempo”, diz o CEO e presidente da empresa. A balança HBF-222-T tem seis indicadores de parâmetros corporais: peso (até 150 kg), gordura corporal e visceral, músculos esqueléticos, metabolismo basal e índice de massa corporal (IMC). Aceita quatro perfis de usuário + convidado. Conta com função de avaliação para auxiliar a compreensão dos resultados: baixo, normal, alto e muito alto.

Outro aparelho, o de neuroestimulação elétrica transcutânea, conhecido como TENS (sigla em inglês), alivia as dores nas costas e pode, também, ser utilizado como massageador. É apresentado em dois modelos: Premium Omron (HV-F021) e Control Omron (HV-F013). Destaque para o HV-F013 com controle para o ajuste de dez níveis de intensidade e seis modos de operação. Os pads do aparelho são laváveis e podem ser utilizados cerca de 150 vezes em diferentes áreas do corpo.

It has products with Japanese technology, easy to use. “The user is increasingly opting for connected devices that save time,” says the company’s CEO and president. The HBF-222-T balance has six indicators of body parameters: weight (up to 150 kg), body and visceral fat, skeletal muscles, basal metabolism and body mass index (BMI). Accepts four users + guest profiles. It has an evaluation function to help the understanding of the results: low, normal, high and very high.

Another device, the transcutaneous electrical neurostimulation device, known as TENS, relieves back pain and can also be used as a massager. It comes in two models: Premium Omron (HV-F021) and Control Omron (HV-F013). Highlight for the HV-F013 with control for adjusting ten levels of intensity and six modes of operation. The pads of the appliance are washable and can be used about 150 times on different areas of the body.



Balança HBF-222-T
HBF-222-T Scale

Preço sugerido em 26/11/2019: R\$ 399,00.

Price suggested on 11/26/2019: BRL 399.00.



TENS Premium (HV-F013)

Preço sugerido em 26/11/2019: R\$ 239,00.

Price suggested on 11/26/2019: BRL 239.00.

ON ELETRÔNICOS

O grande diferencial dos produtos da marca é a inovação, afirma o diretor comercial da empresa. “Os produtos têm portabilidade e vantagens, como o umidificador, que pode ser adaptado em qualquer copo ou garrafa. O umidificador portátil Fresh, que tem conexão USB, é um exemplo de que é possível ter melhor qualidade no ar em todos os ambientes.”

A marca também disponibiliza ao mercado o repelente eletrônico Zen. O produto utiliza ultrassom potente, que não é audível ao ser humano. Não usa veneno. O aparelho é bivolt e protege a saúde das famílias ao repelir mosquitos, ratos e morcegos.

The great differential of the brand's products is innovation, says the company's commercial director. "Products have advantages, such as the humidifier, which can be adapted to any cup or bottle, and portability. The Fresh portable humidifier, which has a USB connection, is an example of better air quality in every environment."

The brand also makes the Zen electronic repellent available to the market. The product uses powerful ultrasound, which is not audible to humans. It does not use poison. The device is dual voltage and protects the health of families by repelling mosquitoes, mice and bats.



Repelente eletrônico Zen
Zen Electronic Repellent

Preço sugerido em 13/11/2019: R\$ 39,90.
Price suggested on 11/13/2019: BRL 39.90.

Umidificador portátil Fresh USB
Fresh USB Portable Humidifier

Preço sugerido em 13/11/2019: R\$ 59,90.
Price suggested on 11/13/2019: BRL 59.90.

Fotos: Divulgação



Massageador Wireless Touch
Wireless Touch Massager

Preço sugerido em 26/11/2019: R\$ 299,90.
Price suggested on 11/26/2019: BRL 299.90.



Umidificador digital Tower
Tower digital humidifier

Preço sugerido em 26/11/2019: R\$ 499,90.
Price suggested on 11/26/2019: BRL 499.90.

RELAXMEDIC

Sua linha é ampla: massageadores, bolsas térmicas, medidores de pressão, termômetros, umidificadores e desumidificadores de ar. “É um mercado que cresce ainda de forma comedida”, diz o diretor da empresa. Seu massageador Wireless Touch, para todo o corpo, é portátil, bivolt e fácil de usar. Funciona sem fio por até 75 minutos. Tem cabo ergonômico emborrachado, duas intensidades de massagem, quatro modos de tapotagem e acessórios diferenciados para personalização.

Já o umidificador digital Tower funciona por até 17 horas e tem reservatório com capacidade para 6,5 litros. A função ionizador auxilia no combate das bactérias e na qualidade do ar. Possui compartimento especial para aroma e bico direcionador com rotação de 360°, display digital com luz de LED e acionamento das funções no modo touch. Vem com controle remoto, liga e desliga automaticamente. Cobre uma área de até 35 m².

Its line is wide: massagers, heat bags, pressure gauges, thermometers, humidifiers and air dehumidifiers. "It is a market that still grows moderately," says the company's director. Its all-body Wireless Touch Massager is portable, dual voltage and easy to use. Works wirelessly for up to 75 minutes. It has ergonomic rubberized handle, two massage intensities, four tapping modes and differentiated accessories for customization.

The Tower digital humidifier works for up to 17 hours and has a reservoir with a capacity of 6.5 liters. The ionizer function helps fight bacteria and air quality. It has a special aroma compartment and 360° rotating nozzle, LED digital display and touch function activation. Comes with remote control, turns on and off automatically. Covers an area of up to 35 m².

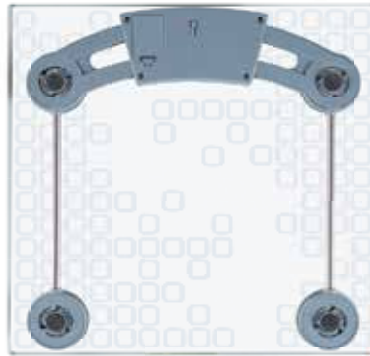
VENTISOL

Detentor das marcas Ventisol e Agratto, o grupo tem diversos produtos para o bem-estar. "Podemos citar uma completa linha de climatizadores e umidificadores Ventisol, além da balança digital Agratto, que é lançamento", diz a gerente comercial. O umidificador de ar doméstico U-04 da marca é bivolt, tem reservatório de 3,7 litros, até 24h de conforto, bico duplo e melhor distribuição da névoa. Possui luz indicadora de funcionamento e desliga automaticamente quando atinge o nível mínimo.

A balança digital Leve, da marca Agratto, é totalmente eletrônica e com vidro temperado que suporta até 180 kg. Tem quatro sensores de pressão, graduação de alta precisão e duas unidades de peso, em quilos ou em libras. Possui visor digital com indicadores de pesagem, de bateria fraca e de excesso de peso. Vem com pés antiderrapantes.

Owner of the Ventisol and Agratto brands, the group has several wellness products. "We can mention a complete line of Ventisol air conditioners and humidifiers, as well as the Agratto digital scale, which is a launch," says the business manager. The U-04 domestic air humidifier of the brand is dual voltage, has a 3.7-liter reservoir, up to 24h of comfort, double nozzle and better mist distribution. It has indicator light and automatically shuts off when it reaches the minimum level.

The Agratto brand Leve digital scale is fully electronic with tempered glass that can hold up to 180 kg. It has four pressure sensors, high precision grading and two weight units, in kilos or pounds. It has digital display with weighing indicator, low battery and overweight. Comes with non-slip feet.



Balança digital Leve, da Agratto
Agratto Leve Digital Scale

Preço sugerido em
25/11/2019: R\$ 59,90.
Price suggested on
11/25/2019: BRL 59.90.



Umidificador de ar doméstico U-04, da Ventisol
Ventisol U-04 Home Air Humidifier

Preço sugerido em
25/11/2019: R\$ 129,90.
Price suggested on
11/25/2019: BRL 129.90.

Fotos: Divulgação

MIAMI ELECTRONICS HOME&MOBILE Latin American Edition

DE 11 A 13 DE MAIO DE 2021

Hyatt Regency Miami | James L Knight Center
Miami, FL - USA

azulmídia.com.br

**ÚNICA FEIRA, REALIZADA EM MIAMI, FL - USA,
EXCLUSIVA PARA O SETOR DE ELETROELETRÔNICOS,
ELETRODOMÉSTICOS, CELULARES, UTILIDADES
DOMÉSTICAS E TI, FOCADA NO MERCADO DA
AMÉRICA LATINA**

PONTE PARA NOVOS MERCADOS



**CONHEÇA OS PRINCIPAIS FABRICANTES, IMPORTADORES, DISTRIBUIDORES,
REDES DE VAREJO, E-COMMERCE E MERCADO CORPORATIVO DA AMÉRICA LATINA.**

www.electronicshome.com

ORGANIZAÇÃO
Grupo
eletrolar

Contato: +55 11 3035-1030 | comercial@grupoeletrolar.com.br

SOFTWARE GRATUITO PARA PDV COM PAGAMENTO ELETRÔNICO INTEGRADO

FREE SOFTWARE FOR POS WITH INTEGRATED ELECTRONIC PAYMENT



A Kikker – nova startup fintech, que inicia as operações no Brasil com o lançamento do app gratuito para gestão do ponto de venda, com sistema de pagamento eletrônico integrado – é dirigida para todo tipo de loja, profissionais de serviços e estabelecimentos gastronômicos quick-food. O sistema é extremamente intuitivo e pode ser instalado e configurado rapidamente.

Para o usuário, oferece um pagamento integrado, com a utilização de quatro produtos: iPad, aplicativo, impressora e máquina de cartão. A fintech, parceira da Apple, criou um app que centraliza e gerencia informações de uma loja, como estoque e pagamentos recebidos. Oficialmente certificada como Apple Mobility Partner para LATAM, a Kikker segue altos padrões de qualidade.

O kit para utilização custa a partir de R\$ 3.600,00 e inclui iPad, base suporte, pinpad, impressora térmica de recibo e switch cinco portas com garantia de 12 meses via Ingram Micro. Seu diferencial é fornecer a plataforma grátis, sem mensalidade ou custo anual.

“A Kikker aumenta a eficiência dos negócios, simplifica a operação e reduz custos. Com o sistema, é possível acompanhar as vendas em tempo real, fazer alterações dos produtos em escala ou criar promoções. É o mais completo sistema PDV do mercado, sem nenhum custo e taxas similares às das tradicionais maquininhas para transação dos cartões de crédito e débito”, diz o CEO da Kikker, Sebastian Alliani.

O primeiro setor a ser atendido pelo software é o de gastronomia quick-service, com lançamentos previstos para outros segmentos dentro de três meses. A expectativa da empresa, segundo o CEO, é chegar a 150 mil clientes nos próximos dois anos. ■■

Kikker – a new fintech startup that starts its operations in Brazil with the launch of a free app for point of sale management, with an integrated electronic payment system– is aimed for all kinds of stores, services professionals and quick-food gastronomic stores. The system is extremely intuitive and can be quickly installed and configured.

It offers an integrated payment to the user, with the use of four products: iPad, app, printer and payment terminal. The fintech, which has a partnership with Apple, created an app that centralizes and manages information from a store, such as stock and received payments. Officially certified as an Apple Mobility Partner for LATAM, Kikker follows high quality standards.

The utilization kit initial cost is BRL 3,600.00 and includes iPad, support base, pinpad, thermal printer for receipts and a five-port switch with a 12-month warranty via Ingram Micro. Its differential is to offer a free platform, with no monthly fees or annual costs.

“Kikker increases business’s effectiveness, simplifies the operation and reduces costs. With the system, it’s possible to follow the sales in real time, to modify the products in scale or create promotions. It’s the most complete POS system in the market, without any costs and rates similar to those of the traditional machines for transaction with debit and credit cards,” says Kikker’s CEO, Sebastian Alliani.

The first sector to be served by the software is the one of quick-service gastronomy, with launches for other segments in the next three months. The company’s expectations, according to the CEO, is to achieve 150 thousand clients in the next two years. ■■

Portal
eletrolar.com

REVISTA
ELETROLAR
NEWS

COMUNIQUE-SE COM OS MAIORES EXECUTIVOS DO SETOR EM TEMPO REAL



**MAIOR BASE DE DADOS DO SETOR
+ DE 100 MIL PROFISSIONAIS CADASTRADOS**

**Compradores que representam a força de decisão
de mais de 30 mil pontos de venda de todo o País.**

 /eletrolarshow

 /grupeeletrolar

 /eletrolarshow

 @eletrolarshow

 @eletrolarshow

Grupo
eletrolar
MULTIMÍDIA B2B

COMERCIAL:

+55 11 3035 1030 • contato@grupeeletrolar.com.br • grupeeletrolar.com.br

ELETROLAR.COM

O Portal eletrolar.com mantém você atualizado sobre as notícias do setor de eletros, TI e bens duráveis. Traz informações do mercado, economia, movimentação, indústria, varejo, lançamentos, eventos e tecnologia. Portal atualizado em tempo real.
800 mil pageviews por ano.

REVISTA ELETROLAR NEWS

Publicação bilingue, em português e inglês, nas versões impressa e digital, com distribuição nacional e internacional. Acesse, acompanhe as notícias e compartilhe com sua equipe eletrolar.com/revista-digital



E-MAIL MARKETING PERSONALIZADO

Mais de 100 mil profissionais do setor cadastrados. Comunicação estratégica com base segmentada por canal de vendas, região, cargo, setor de atividade, porte e muito mais. Relatórios de performance de envio, recebimento e abertura. Comunicação com o melhor custo x benefício em tempo real.

NEWSLETTER

Boletim semanal com o resumo das notícias do setor enviado diretamente ao seu e-mail. Maneira rápida e prática para você se manter atualizado com os acontecimentos. Cadastre-se em www.eletrolar.com

LANÇAMENTOS

LAUNCHES



■ LG

G8X THINQ DUAL SCREEN

O novo smartphone possui duas telas OLED de 6,4" cada, processador Qualcomm® Snapdragon™ 855 de até 2.84 GHz, memória RAM de 6 GB e memória interna de 128 GB. A segunda tela pode ser destacada, mantendo uma única para uso separado. Tem bateria de 4.000 mAh, sensor de impressão digital, Android 9.0 Pie, duas câmeras traseiras de 12 MP e 13 MP, e uma frontal de 32 MP. Conectividades Wi-Fi, 4G, Bluetooth, NFC, USB.

The new smartphone features two 6.4" OLED displays each, a Qualcomm® processor Snapdragon™ 855 up to 2.84 GHz, 6 GB RAM and 128 GB internal memory. The second screen can be detached, keeping a single screen for separate use. It has a 4,000 mAh battery, fingerprint sensor, Android 9.0 Pie, two 12MP and 13MP rear cameras, and a 32MP front camera. Wi-Fi, 4G, Bluetooth, NFC, USB connectivity.

Preço sugerido em 22/11/2019: R\$ 5.999,00.

Price suggested on 11/22/2019: BRL 5,999.00.

MULTILASER ■

SMARTPHONE H

O smartphone Multilaser H chega como o topo de linha da marca. Tem sistema operacional Android 9, tela de 6.3" e resolução Full HD. Possui 128 GB de armazenamento, que pode ser expandido com cartão SD de 256 GB, processador Qualcomm® Snapdragon™ 710, com 6 GB de memória RAM e bateria de 4.000 mAh. Também tem câmera tripla de 16 MP + 5 MP + 8 MP com inteligência artificial e câmera de selfie de 16 MP com efeito embelezamento.

The Multilaser H smartphone comes as the top of the line for the brand. It has Android 9 operating system, 6.3" screen and Full HD resolution. It has 128 GB of storage, which can be expanded with 256 GB SD card, Qualcomm® processor Snapdragon™ 710, with 6 GB of RAM and 4,000 mAh battery. It also has 16MP + 5MP + 8MP triple camera with artificial intelligence and 16MP selfie camera with embellishment effect.



Preço sugerido em 25/11/2019: R\$ 1.399,00.

Price suggested on 11/25/2019: BRL 1,399.00.

PANASONIC ■

GELADEIRA BB53 WHITE GLASS BB53 WHITE GLASS REFRIGERATOR

A geladeira da Panasonic economiza em mais de 36% o consumo de energia com as tecnologias Inverter e Econavi, e tem classificação A no Programa Brasileiro de Etiquetagem. Silenciosa, tem 425 litros de capacidade, gaveta Fresh Zone com Vitamin Power, luzes de LED especiais que potencializam os nutrientes dos alimentos, especialmente as vitaminas C e D, e controle automático da umidade dentro da gaveta.

Panasonic's refrigerator saves more than 36% in energy consumption with the Inverter and Econavi technologies, and is rated A in the Brazilian Labeling Program. Silent, it has 425 liters of capacity, Fresh Zone drawer with Vitamin Power, special LED lights that potentiate food nutrients, especially vitamins C and D, and automatic humidity control inside the drawer.



Fotos: Divulgação

Preço sugerido em 13/11/2019: R\$ 5.499,00.

Price suggested on 11/13/2019: BRL 5,499.00.



Preço sugerido em 22/11/2019: R\$ 449,00.

Price suggested on 11/22/2019: BRL 449.00.

■ PULSE ENERGY SPEAKER

A Pulse amplia sua linha de caixas de som portáteis com dois modelos: Wave 2 e Energy. A Energy Speaker, com 30 W de potência, se destaca por sua função power bank e pela bateria recarregável com duração de até 8 horas. É resistente à água e indicada para os que querem um som mais potente. Possui a função festa TWS True Wireless Stereo, que permite conectar duas caixas Energy ao mesmo tempo.

Pulse extends its line of portable speakers with two models: Wave 2 and Energy. The Energy Speaker, with 30 W of power, stands out for its power bank function and rechargeable battery with a duration of up to 8 hours. It is water resistant and suitable for those who want a more powerful sound. It has the TWS True Wireless Stereo party function, which allows you to connect two Energy boxes at the same time.

RAZER ■

KRAKEN ULTIMATE

O headset gamer Kraken Ultimate é um novo periférico com a avançada tecnologia THX Spatial Audio, reforçado por drivers otimizados de 50 mm, que produzem curva sonora e reproduzem cada detalhe do áudio dos jogos, dando aos usuários uma percepção mais apurada de tudo o que acontece ao seu redor. Tem almofadas ovais com gel de resfriamento, conexão USB digital e controle de volume direto no fone de ouvido. Disponível no mercado brasileiro em janeiro de 2020.

The Kraken Ultimate gamer headset is a new peripheral with the advanced THX Spatial Audio technology, reinforced by optimized 50 mm drivers that produce a sound curve and reproduce every detail of the games' audio, giving users a more accurate perception of everything that happens around them. It has oval cushions with cooling gel, digital USB connection and volume control directly on the headset. Available in the Brazilian market in January 2020.



Preço sugerido: R\$ 899,00.

Suggested price: BRL 899.00.

■ ROCHEDO

FRIGIDEIRAS STONE PRO STONE PRO FRYING PANS



Preço sugerido da frigideira wok em 19/11/2019: R\$ 99,99.

Suggested price of the wok frying pan on 19/11/2019: BRL 99.99.

A Rochedo, marca do Groupe SEB, apresenta a linha de frigideiras avulsas Stone Pro com quatro modelos: três francesas, de 22 cm, 24 cm e 28 cm, e uma wok, de 28 cm. Todas possuem revestimento antiaderente minerium e exclusiva tecnologia Thermo-sinal, que muda de cor para indicar o momento ideal de selar o alimento. Têm base limpa fácil e espessura de 1,7 mm para distribuir o calor uniformemente, o que garante melhor cozimento.

Rochedo, a Groupe SEB brand, presents the Stone Pro single frying pan line with four models: three French, 22, 24 and 28-cm, and one 28-cm wok. All of them have a minerium non-stick coating and exclusive Thermo-signal technology, which changes color to indicate the ideal moment to seal the food. They have an easy clean base and a thickness of 1.7 mm to distribute the heat evenly, which ensures better cooking.

SONY ■

FONE DE OUVIDO INTRA-AURICULAR WI-C200 IN-EAR HEADSET WI-C200

O fone de ouvido é Bluetooth e tem microfone integrado, que facilita o acesso aos diversos assistentes de voz e às chamadas. Não é preciso tirar o smartphone do bolso. Conta com autonomia de bateria de até 15 horas, cabo USB tipo C, carregamento rápido pela tecnologia Quick Charge e compatibilidade com o aplicativo Headphone Connect para ajustes via smartphone. Disponível nas cores preta e branca.

The headset is Bluetooth and has a built-in microphone, which makes it easy to access the various voice assistants and calls. There's no need to take your smartphone out of your pocket. It has a battery life of up to 15 hours, USB type C cable, fast charging through Quick Charge technology, and compatibility with the Headphone Connect app for smartphone adjustments. Available in black and white.



Preço sugerido em 18/11/2019: R\$ 199,99.
Price suggested on 11/18/2019: BRL 199.99.

Fotos: Divulgação



■ TS SHARA UPS SERVER

O nobreak UPS Server, nas potências de 3 kVA e 5 kVA, foi desenvolvido para atender a aplicações críticas de TI, como datacenters e servidores. Possui quatro baterias internas de 18 Ah e Inversor, modo exclusivo de operação que mantém o funcionamento contínuo dos equipamentos acoplados a ele, mesmo em caso de queda ou falha de energia. Tem quatro tomadas de 10 A e quatro de 20 A, que permitem a expansão para baterias de até 1.000 Ah.

The UPS Server nobreak, in powers of 3 kVA and 5 kVA, was developed to meet critical IT applications, such as datacenters and servers. It has four internal batteries of 18 Ah and Inverter, exclusive mode of operation that keeps the continuous operation of the equipment coupled to it, even in case of power failure. It has four sockets of 10 A and four of 20 A, which allow the expansion to batteries of up to 1,000 Ah.

Preço sugerido em 21/11/2019: a partir de R\$ 5.240,00.
Suggested price 11/21/2019: from BRL 5,240.00.

E+ ELECTRONICS HOME . Argentina

A FEIRA MAIS IMPORTANTE
DA ARGENTINA



2020 | 20 a 22
de Julho

MAIS INFORMAÇÕES WWW.ELECTRONICSHOME.COM.AR

Centro Costa Salguero, Pavilhão 6 – Argentina

Participe da terceira edição do maior evento B2B de eletroeletrônicos, eletrodomésticos, dispositivos móveis e TI.

As 15 categorias de produtos variados fazem da Electronics Home, o showroom mais completo para indústria e varejo. Não perca!

- Eletrodomésticos
- TV e Home Theater
- Saúde e bem-estar
- Led e iluminação
- Áudio e vídeo
- TI / computadores e acessórios
- Brinquedos e jogos
- Eletroportáteis
- Cuidados pessoais e lazer
- Artigos para o lar
- Decoração
- Móveis
- Telefonia móvel e acessórios
- Tecnologia Wearable
- Automóveis

RESERVE SEU ESPAÇO

WWW.ELECTRONICSHOME.COM.AR

+54 11 5368-2277 | ventas@electronicshome.com.ar

Organiza

Grupo
eletrolar

Revista Oficial

INTEGRACION

Auspician



CAFAGAS



Clayco de Asociación
de Industrias
y Comercio
Ca VEP

RUMO À 3ª EDIÇÃO

TOWARDS THE 3RD EDITION

Feira realizada na Argentina segue os passos positivos da Eletrolar Show.

Fair held in Argentina, follows the positive steps of Eletrolar Show & Latin American Electronics.



A realização da Electronics Home pelo terceiro ano consecutivo, no período de 20 a 22 de julho de 2020, no Centro Costa Salgueiro, em Buenos Aires, Argentina, demonstra a importância das iniciativas que colaboram para a geração de negócios e, consequentemente, para o crescimento do setor. Expositores que participaram das duas primeiras edições da feira confirmaram a presença no próximo ano, levando em conta as boas oportunidades oferecidas, que fomentam um círculo virtuoso de compra, venda, relacionamento e negócios.

No ano passado, a feira de negócios recebeu mais de 3.000 executivos da Argentina e de outros países da América Latina, que conheceram os lançamentos em mais de 15 categorias. Entre elas, eletrodomésticos, televisores e home theaters, wearables, celulares, bem-estar, LED e iluminação, áudio e vídeo, TI, computadores e acessórios, brinquedos e jogos, eletroportáteis, cuidados pessoais e beleza, utensílios domésticos, decoração e automotivos, num total superior a 300 marcas.

Em tempos mais difíceis, como os que têm vivido a América do Sul, indústria e varejo precisam se aproximar mais e somar esforços para delinear estratégias competitivas e traçar ações conjuntas que permitam reativar o mercado interno, abrir novos horizontes e dinamizar as vendas. "Quando há muitos desafios a superar, é preciso criatividade e coragem para analisar e avaliar quais são as soluções competitivas, que até podem mudar o ritmo dos negócios", diz Carlos Clur, presidente do Grupo Eletrolar, organizador da feira.

The realization of Electronics Home for the third consecutive year, from July 20 to 22, 2020, at the Centro Costa Salgueiro, in Buenos Aires, Argentina, demonstrates the importance of the initiatives that contribute to the generation of business and consequent growth of the sector. Exhibitors who participated in the first two editions of the fair confirmed their presence next year, taking into account the good opportunities offered that foster a virtuous circle of purchase, sale, relationship and business.

Last year, the trade fair received more than 3,000 executives from Argentina and Latin America, who got to know the launches in more than 15 categories. Among them are home appliances, televisions and home theaters, wearables, mobile phones, well-being, LED and lighting, audio and video, IT, computers and accessories, toys and games, electro portables, personal care and beauty, household appliances, decoration and automotive, a total of over 300 brands.

In more difficult times, such as those that South America has been living, industry and retail need to get closer and join efforts to outline competitive strategies and outline joint actions that allow reactivating the domestic market, opening new horizons and boosting sales. "When there are many challenges to overcome, it takes creativity and courage to analyze and evaluate which are the competitive solutions and which may even change the pace of business," says Carlos Clur, president of the Grupo Eletrolar, organizer of the fair.

DEBATES ATUAIS

A Electronics Home tem como lastro a Eletrolar Show, a maior feira de negócios de eletroeletrônicos, eletrodomésticos, celulares, TI e UD, que há 15 anos é realizada pelo grupo na cidade de São Paulo. Em 2020, terá uma área adicional de 10 mil m² para receber maior número de expositores da Argentina, Chile, Colômbia e Peru, bem como de compradores desses mercados. "A feira argentina vem crescendo e seguindo os passos positivos da Eletrolar Show", destaca Carlos.

Em 2020, a Electronics Home será realizada de 20 a 22 de julho, no Centro Costa Salgueiro, em Buenos Aires. Mais informações estão no endereço electronics.com.ar.

Durante a Electronics Home, será realizado, como nos anos anteriores, um workshop com especialistas para abordar as tendências do mercado da América do Sul, o potencial da região e o comportamento do consumidor dos produtos que estarão representados na feira. No seu primeiro ano de realização, o workshop abordou as novas moedas, como o bitcoin. No segundo ano, os temas foram o varejo 4.0, pagamentos digitais e como as empresas devem se adaptar às novas tecnologias. ■■

CURRENT DEBATES

Electronics Home is backed by Eletrolar Show & Latin American Electronics, the largest trade fairs for electronics, home appliances, mobile phones, housewares and IT, which has been held for 15 years by the group in the city of São Paulo. In 2020, it will have an additional area of 10,000 m² to receive more exhibitors from Argentina, Chile, Colombia and Peru, as well as buyers from these markets. "The Argentinean fair has been growing and following the positive steps of the Eletrolar Show & Latin American Electronics," emphasizes Carlos.

In 2020, Electronics Home will be held from July 20 to 22 at the Centro Costa Salguero in Buenos Aires. More information is available at electronics.com.ar.

During Electronics Home will be held, as in previous years, a workshop with experts to address market trends in South America, the potential of the region and consumer behavior of products that will be represented at the fair. In its first year of operation, the workshop addressed the new currencies, such as bitcoin. In the second year, the themes were retail 4.0, digital payments and how companies should adapt to new technologies. ■■



A MAIOR FEIRA DE NEGÓCIOS ENTRE A INDÚSTRIA E O VAREJO DE ELETROELETRÔNICOS, ELETRODOMÉSTICOS, CELULARES E TI DA AMÉRICA LATINA



eletrolarshow
ELECTRONICS SHOW

**LATIN
AMERICAN
ELECTRONICS**
International Trade Show

13 A 16 DE JULHO DE 2020

13h às 21h - Transamerica Expo Center
São Paulo - SP - Brasil

10 MIL
PRODUTOS

700
MARCAS

29 MIL
VISITANTES

PÚBLICO VISITANTE

- CEO's
- Gerentes
- Diretores
- Profissionais de compras
- Coordenadores
- Executivos do varejo e da indústria

CANAIS DE VENDA

- Redes do grande, médio e pequeno varejo
- Atacadistas e Distribuidores
- Home centers
- E-commerce
- Indústria
- Mercado corporativo

WWW.ELETROLARSHOW.COM.BR

ELETROLAR SHOW MONTA SEU ESTANDE

30% DE REDUÇÃO NO CUSTO

Na Eletrolar Show sua empresa só se preocupa em vender.

Nós cuidamos do resto!

CONFIRA OS PROJETOS MONTADOS NA EDIÇÃO ANTERIOR



PLANEJE E SOLICITE SEU ORÇAMENTO!

COMERCIAL:

11 3035 1030 | comercial@grupoletrolar.com.br | www.eletrolarshow.com.br



INOVAÇÃO E TECNOLOGIA NAS FEIRAS DE HONG KONG

INNOVATION AND TECHNOLOGY AT HONG KONG TRADE SHOWS

Itens com tecnologia inteligente, como braço de robô cirúrgico e dispositivos de realidade virtual, foram alguns dos destaques.

Smart technology items like surgical robot arm and virtual reality devices were some of the highlights.

Produtos inovadores de várias categorias, como eletroeletrônicos, fitness, bem-estar, eletroportáteis e equipamentos de uso médico, chamaram a atenção dos 67 mil compradores de 141 países que visitaram a 39ª edição de outono da Hong Kong Electronics Fair (HKTDC), promovida pelo Conselho Comercial de Hong Kong, e a 23ª electronicAsia, feita em conjunto com a MM Asia Pte Ltd. Realizadas no Centro de Convenções e Exposições de Hong Kong, em outubro último, ambas reuniram 4.300 expositores de 24 países.

Desses itens, os destaques ficaram com o braço de robô cirúrgico, o robô de codificação mecânico 5 em 1, as luzes interativas ROXs Pro 6, o espelho de fitness inteligente, o massageador de tração da coluna, o massageador rápido para alívio da dor, o termômetro inteligente sem fio para carne, a máquina de café portátil inteligente e a fechadura de treliça Lockly Secure Lux, acessada por meios como impressão digital e telefone habilitado para Bluetooth.

Innovative products from a variety of categories, such as consumer electronics, fitness, wellness, small appliances and medical devices, caught the attention of 67,000 buyers from 141 countries who visited the 39th Fall edition of the Hong Kong Electronics Fair (HKTDC), sponsored by Hong Kong Trade Council, and the 23rd electronicAsia, held in conjunction with MM Asia Pte Ltd. Held at the Hong Kong Convention and Exhibition Center last October, they brought together 4,300 exhibitors from 24 countries.

The highlights were the surgical robot arm, the 5-in-1 mechanical coding robot, the ROXs Pro 6 interactive lights, the smart fitness mirror, the spine traction massager, the fast pain relief massager, the smart wireless meat thermometer, the smart portable coffee maker, and the Lockly Secure Lux lattice lock, accessed by means such as a fingerprint and Bluetooth enabled phone.

Apesar do atrito comercial entre Estados Unidos e China e da agitação social em Hong Kong, as feiras transcorreram normalmente. "Continuaremos fortalecendo os serviços do HKTDC para o intercâmbio de negócios e organizando missões de compra para criar mais oportunidades aos expositores e compradores através da plataforma de Hong Kong", disse o diretor-executivo, Benjamin Chau. Este ano, as duas feiras registraram aumento no atendimento a compradores de mercados como Macau, Holanda, Romênia, Rússia e Turquia.

PESQUISA

Durante o período da feira, o HKTDC encomendou uma pesquisa independente, que ouviu 1.055 pessoas, entre expositores e compradores. O resultado apontou que a maioria tem uma posição conservadora sobre as perspectivas da indústria de eletrônicos para o próximo ano: 55% esperam vendas estáveis, 25% apostam em crescimento e 17% acreditam em diminuição.

Os dispositivos de realidade aumentada (AR) e virtual (VR) têm grande potencial de vendas, conforme a pesquisa: 75% dos entrevistados têm visão positiva em relação a ambos nos próximos dois anos. Os acessórios eletrônicos foram avaliados como mais promissores em vendas, na comparação com o ano passado, por 18% dos entrevistados, seguidos pela categoria de audiovisual (16%) e por computadores e periféricos (12%).

Dispositivos de realidade aumentada e virtual têm grande potencial de vendas, mostrou pesquisa realizada na HKTDC.

Na feira, também foi realizado um simpósio de inovação e tecnologia, no qual especialistas abordaram os desenvolvimentos e as aplicações mais recentes, industriais e comerciais, da 5G. A rede de Hong Kong está programada para ser lançada na edição de outono de 2020 da HKTDC. Outro espaço foi reservado às startups de vários países. ■■

Fotos: Divulgação



Despite the trade friction between the United States and China and the social unrest in Hong Kong, the fairs were normal. "We will continue to strengthen HKTDC's business exchange services and organize procurement missions to create more opportunities for exhibitors and buyers through the Hong Kong platform," said the CEO Benjamin Chau. This year, both fairs have seen an increase in customer service from markets such as Macau, the Netherlands, Romania, Russia and Turkey.

SEARCH

During the fair, HKTDC commissioned an independent survey, which listened to 1,055 people, including exhibitors and buyers. The result pointed out that most have a conservative stance on the electronics industry's outlook for the coming year: 55% expect stable sales, 25% expect growth and 17% believe the decline.

Augmented reality (AR) and virtual reality (VR) devices have great sales potential, according to the survey: 75% of respondents have a positive outlook for both over the next two years. Electronic accessories were rated most promising in sales compared to last year by 18% of respondents, followed by the audiovisual category (16%) and computers and peripherals (12%).

Augmented reality and virtual reality devices have great sales potential, research at HKTDC showed.

The fair also hosted a technology and innovation symposium where experts discussed 5G's latest industrial and commercial developments and applications. The Hong Kong network is scheduled to be launched in the fall 2020 issue of HKTDC. Another space was reserved for startups from various countries. ■■

UM NOVO ANO DE MUDANÇAS POSITIVAS PARA A ECONOMIA

A NEW YEAR OF POSITIVE CHANGE FOR THE ECONOMY

JOSÉ JORGE DO NASCIMENTO

PRESIDENTE DA ELETROS

PRESIDENT OF ELETROS



Foto: Divulgação

As expectativas do setor eletroeletrônico para o quarto trimestre de 2019 são de crescimento da produção e das vendas ao consumidor. A procura do consumidor por alguns produtos tende a manter um avanço consistente, e eventos como a Black Friday e o Natal fazem com que o varejo se prepare adequadamente, recompondo seus estoques tanto nas lojas físicas como no comércio eletrônico.

Se este cenário otimista se confirmar, deveremos iniciar 2020 com ânimo e fôlego extras para vivenciarmos, enfim, a retomada do crescimento da nossa economia. Mas isso somente será possível caso se concretize a força propulsora do consumo, que dinamiza a economia, proporcionando aumento da produção, empregos, investimentos e mais renda para a população.

“A indústria brasileira eletroeletrônica está preparada e acreditando que 2020 será um ano de mudanças positivas para a nossa economia.”

O ambiente econômico e de negócios, apesar da volatilidade do dólar, apresenta sinais de melhora, com a aprovação da Reforma da Previdência, as reformas administrativa e tributária em fase de amadurecimento das discussões no Legislativo, a diminuição do déficit fiscal, a melhoria da confiança dos investidores (mesmo que lentamente), o controle da inflação e a redução constante dos juros.

Devemos considerar, ainda, que temos uma forte demanda reprimida, motivada pelo fraco desempenho da economia nos últimos cinco anos, o que afetou severamente a renda e

The electronics sector's expectations for the fourth quarter of 2019 are for growth in production and consumer sales. Consumer demand for some products tends to maintain a consistent advance, and events such as Black Friday and Christmas cause retail to prepare properly, replenishing their inventories in both physical and e-commerce stores.

If this optimistic scenario is confirmed, we should start 2020 with extra enthusiasm and breath in order to experience, finally, the resumption of growth in our economy. But this will only be possible if the driving force of consumption, which stimulates the economy by increasing production, jobs, investments and more income for the population.

“The Brazilian consumer electronics industry is prepared and believes that 2020 will be a year of positive change for our economy.”

The economic and business environment, despite the volatility of the dollar, shows signs of improvement, with the approval of the Social Security Reform, the administrative and tax reforms in the maturing phase of discussions in the Legislative, the reduction of the fiscal deficit, the improvement of investor confidence (even if slowly), the control of inflation and the constant reduction of interest rates.

We must also consider that we have a strong repressed demand, motivated by the weak performance of the economy in the last five years, which severely affected the

o bem-estar da nossa população. Com as perspectivas de melhora se aproximando, é natural que a indústria almeje que 2020 seja o ano da oportunidade de satisfazer o desejo do consumidor de adquirir novos produtos.

Até porque, em um momento no qual uma revolução tecnológica e digital vem modificando as relações de consumo, a indústria não poderia agir diferente ao investir em inovação, ampliando as funções dos aparelhos audiovisuais, eletroportáteis e até mesmo nos produtos da chamada linha branca, como geladeiras, máquinas de lavar e fogões.

A indústria brasileira eletroeletrônica está preparada e acreditando que 2020 será um ano de mudanças positivas para a nossa economia!

Por fim, enquanto aguardamos a confirmação dessas boas notícias, em nome da indústria de eletroeletrônicos, gostaria de desejar a todos um excelente período de festas e um 2020 com muita paz, saúde e prosperidade. ■■

income and well-being of our population. With the prospect of improvement approaching, it is natural that the industry should aim for 2020 to be the year of opportunity to satisfy the consumer's desire to acquire new products.

More so, at a time when a technological and digital revolution is changing consumer relations, the industry could not act differently by investing in innovation, expanding the functions of audiovisual and small appliances devices and even in so-called white goods, such as refrigerators, washing machines and stoves.

The Brazilian consumer electronics industry is prepared and believes that 2020 will be a year of positive changes for our economy!

Finally, while we wait for the confirmation of this good news, on behalf of the electronics industry I would like to wish you all an excellent festive season and a 2020 with much peace, health and prosperity. ■■

Quando a indústria se conecta em torno da *inovação* e da *inspiração*

Diferencie-se da concorrência oferecendo aos seus clientes produtos, tendências e ideias que ainda não estão disponíveis no seu mercado!

TheInspiredHomeShow.com

Encontre: milhares de produtos novos e inovadores relacionados com casa e conectados com as novas tecnologias

Aprenda: sobre cores e tendências, melhores práticas de varejo, design e produtos eletrônicos para a casa

Descubra: novos conceitos de varejo inovadores, merchandising e branding

Visite: varejistas líderes mundiais como Crate & Barrel, Williams-Sonoma e The Container Store

o novo nome da

international
**home +
housewares
show**

**THE
INSPIRED
HOME
SHOW** | IHA's GLOBAL HOME +
HOUSEWARES MARKET

14 a 17 de março | Chicago, EUA

Para mais informação podem também contatar nosso representante para o Show no Brasil: Alex Pinheiro, Monchy Lacroix, Tel: +55 11 95431 6634, alex@monchylacroix.com

ASSOCIATIVISMO: INFLUÊNCIA POSITIVA SOBRE A TRIBUTAÇÃO

ASSOCIATIVISM: POSITIVE INFLUENCE ON TAXATION

HALIM J. ABUD NETO

ADVOGADO, SÓCIO DO ESCRITÓRIO LJD E CONSULTOR JURÍDICO DA ABRADISTI DESDE 2009

LAWYER, PARTNER OF LJD AND LEGAL CONSULTANT OF ABRADISTI SINCE 2009



Foto: Arquivo

A história da Abradisti se confunde com o início do Regime da Substituição Tributária do ICMS (Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços) no Estado de São Paulo, conhecido pela sigla ICMS-ST. Muito embora a modalidade já existisse, a lei paulista ditou regras de conduta – sendo a principal delas a possibilidade de setores organizados e representados serem consultados, por meio de uma pesquisa, sobre suas margens.

O ICMS-ST é o pagamento antecipado, pelo fabricante ou importador, do ICMS que seria pago por toda a cadeia de comercialização até o consumidor final. O cálculo para aplicação pode ser feito de duas formas: por meio de arbitragem do próprio Estado; ou por uma pesquisa, contratada pela(s) entidade(s) representativa(s) do setor e realizada por um instituto de pesquisa econômica.

É por isso que a Abradisti coordena a Pesquisa de Margem de Valor Agregado (MVA), realizada desde 2009 para o setor de eletroeletrônicos, em parceria com a ABINEE (Associação Brasileira da Indústria Elétrica e Eletrônica). A Fundação Instituto de Pesquisas Econômicas (Fipe) é contratada para realizar o estudo.

Atualmente, são pesquisados 229 produtos. A margem de valor agregado é considerada como base de cálculo do ICMS e, caso não fosse realizada a pesquisa, a Fazenda Estadual poderia arbitrar uma MVA setorial, que hoje é de 148%.

O risco de publicação da margem arbitrada existe, mas o setor tem cumprido os prazos sempre em tempo de a pesquisa ser considerada. As novas margens entrarão em vigor no início de fevereiro de 2020. As atuais MVAs, definidas pela portaria CAT 85/2016, começaram a valer em 2016 e vão até 31 de janeiro de 2020. ■■

The history of Abradisti is confused with the beginning of the ICMS (Tax on the Circulation of Goods and Services) Tax Substitution Regime in the State of São Paulo, known by the acronym ICMS-ST. Although the modality already existed, the São Paulo law dictated rules of conduct - the main one being the possibility of organized and represented sectors to be consulted, through a survey, about their margins.

The ICMS-ST is the advance payment, by the manufacturer or importer, of the ICMS that would be paid throughout the supply chain until the final consumer. The calculation for application can be made in two ways: by means of arbitration by the State itself; or by a research, contracted by the representative entity(ies) of the sector and carried out by an economic research institute.

This is why Abradisti coordinates the Value-Added Margin (VAM) Survey, conducted since 2009 for the electronics sector, in partnership with ABINEE (Brazilian Electrical and Electronics Industry Association). The Economic Research Institute Foundation (Fipe) is hired to carry out the study.

Currently, 229 products are researched. The value-added margin is considered as the ICMS calculation basis and, if the survey were not carried out, the State Treasury could arbitrate a sectoral AVM, which today is 148%.

The risk of publication of the arbitrated margin exists, but the sector has always met the deadlines in time for the research to be considered. The new margins will come into effect at the beginning of February 2020. The current AVMs, defined by CAT Ordinance 85/2016, became effective in 2016 and will run until January 31, 2020. ■■

CRÉDITO MAIS BARATO IMPULSIONARÁ ELETROELETRÔNICOS EM 2020

CHEAPER CREDIT WILL BOOST ELECTRONICS BY 2020

GUILHERME DIETZE

**ASSESSOR ECONÔMICO DA FEDERAÇÃO DO COMÉRCIO DE BENS,
SERVIÇOS E TURISMO DO ESTADO DE SÃO PAULO – FECOMERCIO SP**

*ECONOMIC ADVISOR OF THE FEDERATION OF COMMERCE OF GOODS, SERVICES
AND TOURISM OF THE STATE OF SÃO PAULO - FECOMERCIO SP*



Foto: Divulgação

O momento econômico está cada vez mais favorável aos setores que comercializam bens duráveis, e o de eletroeletrônicos é um deles. Há um conjunto de variáveis positivas que afetam diretamente o consumo: emprego, renda e crédito.

De janeiro a outubro de 2019, foram gerados mais de 800 mil empregos formais, segundo dados do Cadastro Geral de Empregados e Desempregados (Caged), do Ministério do Trabalho. O consumidor, enxergando um cenário menos turbulento, se sente mais seguro para aumentar os gastos para além dos produtos essenciais.

Além disso, a liberação anual dos recursos de FGTS, PIS e PASEP, somada à injeção do 13º salário, também dá condições para o aumento da demanda no varejo, até mesmo por não haver pressão de preços.

E o crédito, variável fundamental para vendas de duráveis, que ficou escasso ao longo dos últimos anos de crise, está voltando – tanto pelo menor risco de inadimplência quanto pela consequência da redução da taxa básica de juro ao seu menor nível histórico. Ao longo dos três primeiros trimestres do ano, a concessão de crédito para os consumidores cresceu, respectivamente, 11%, 15% e 20%, segundo dados do Banco Central.

O mais importante é que a melhora da economia está se dando de forma consistente, estruturada, não sendo um caso do chamado “voe de galinha”. Dessa forma, com o consumidor tendo mais apetite para o consumo e buscando cada vez mais o crédito, as vendas de eletroeletrônicos devem surpreender positivamente em 2020. ■■

The economic moment is increasingly favorable to the sectors that commercialize durable goods, and that of electronics is one of them. There is a set of positive variables that directly affect consumption: employment, income and credit.

From January to October 2019, more than 800,000 formal jobs were generated, according to data from the Ministry of Labor's General Registry of Employees and Unemployed (CAGED). The consumer, seeing a less turbulent scenario, feels more secure to increase spending beyond essential products.

In addition, the annual release of FGTS, PIS and PASEP resources, added to the injection of the thirteenth salary, also provides conditions for increased demand in retail, more so due to a lack of price pressure.

And credit, a fundamental variable for sales of durable goods, which became scarce over the last few years of the crisis, is returning - both because of the lower risk of default and because of the reduction in the basic interest rate to its lowest historical level. During the first three quarters of the year, consumer credit grew 11%, 15% and 20%, respectively, according to data from the Central Bank.

The most important thing is that the improvement in the economy is taking place in a consistent, structured manner, not being a case of the so-called “chicken flight”. Thus, with more appetite for consumption and increasingly seeking credit, sales of electronics should surprise positively in 2020. ■■

INDÚSTRIA ELETROELETRÔNICA E DE BENS DE INFORMÁTICA IMPULSIONA ZONA FRANCA DE MANAUS

ELECTRO-ELECTRONIC INDUSTRY AND COMPUTER GOODS BOOSTS FREE TRADE ZONE OF MANAUS

ALFREDO MENEZES
SUPERINTENDENTE DA SUFRAMA
SUPERINTENDENT OF SUFRAMA



Foto: Divulgação

A análise das estatísticas mais atualizadas do Polo Industrial de Manaus (PIM), referentes ao mês de agosto, permite inferir que o PIM segue caminhando firme para consolidar, ao final de 2019, o seu melhor resultado de faturamento dos últimos seis anos. O excelente desempenho registrado até então pelos segmentos eletroeletrônico e de bens de informática do PIM, sem dúvida, é um dos principais fatores para essa projeção otimista.

Dos R\$ 65,08 bilhões faturados pelo PIM de janeiro a agosto, o segmento eletroeletrônico contribuiu com R\$ 17,31 bilhões e o de bens de informática, com R\$ 14,33 bilhões, o que equivale a uma participação conjunta de mais de 48% na composição global do faturamento. Os dados da Suframa apontam, ainda, que os dois segmentos geram mais de 35 mil empregos diretos, o que reforça seus papéis vitais e estratégicos para a indústria da Zona Franca de Manaus.

Temos confiança de que o PIM, muito em função dos resultados obtidos pela indústria de produtos eletroeletrônicos e de bens de informática, continuará em trajetória ascendente nos próximos anos. Presenciamos uma melhora gradual nos cenários produtivo e de negócios do País, ao mesmo tempo em que reformas macro e microeconômicas são promovidas pelo governo federal, contribuindo para gerar impactos positivos no mercado nacional, que consome mais de 98% dos produtos fabricados na Zona Franca de Manaus.

Essas e outras medidas de facilitação, com certeza, contribuirão para atrair novos negócios e investimentos para o PIM, trazendo, conseqüentemente, melhores resultados para as empresas e ampliando a geração de emprego e renda para a população. ■■

The analysis of the most updated statistics of the Industrial Pole of Manaus (IPM), referring to the month of August, allows us to infer that the PIM continues walking steadily to consolidate, at the end of 2019, its best result of the last six years. The excellent performance recorded so far by the electro-electronic and computer goods segments of the IPM, undoubtedly, is one of the main factors for this optimistic projection.

Of the BRL 65.08 billion invoiced by PIM from January to August, the electro-electronic segment contributed BRL 17.31 billion and the IT goods segment BRL 14.33 billion, which is equivalent to a joint share of more than 48% in the overall composition of revenues. Suframa's data also point out that the two segments generate more than 35 thousand direct jobs, which reinforces its vital and strategic roles for the Free Trade Zone industry of Manaus.

We are confident that the IPM, very much in function of the results obtained by the industry of electrical and electronic products and computer goods, will continue on an upward trajectory in the coming years. We are witnessing a gradual improvement in the country's production and business scenarios, at the same time as macroeconomic and microeconomic reforms are promoted by the federal government, contributing to generate positive impacts on the domestic market, which consumes more than 98% of the products manufactured in the Free Trade Zone of Manaus.

These and other facilitation measures will certainly contribute to attracting new business and investments to the PIM and, consequently, bring better results for companies and expand the generation of employment and income for the population. ■■

VIA VAREJO

Marcelo Leme é o novo diretor de expansão, infraestrutura e prevenção de perdas da Via Varejo. Esta área faz parte da estrutura do vice-presidente administrativo, **Sérgio Leme**, responsável também por logística e supply chain, gestão de atendimento ao cliente e pela fábrica de móveis Bartira. Com mais de 25 anos de carreira, Marcelo tem passagens por empresas como Whirlpool, Cosan, Vale e Amil (United Heath Group).

*Marcelo Leme is the new director of expansion, infrastructure and loss prevention at + Via Varejo. This area is part of the structure of the administrative vice-president, **Sérgio Leme**, also responsible for logistics and supply chain, customer service management and the Bartira furniture factory. With career of over 25 years, Marcelo has worked for companies such as Whirlpool, Cosan, Vale and Amil (United Heath Group).*

CI&T

A empresa de desenvolvimento de software contratou **Bob Wollheim**, nome conhecido no mercado de comunicação e empreendedorismo digital no País, como Chief Strategy Officer (CSO). No mercado de publicidade desde os anos 1990, o executivo foi head of digital do Grupo ABC, do CESAR, parque tecnológico de Recife (PE), e um dos fundadores do portal de notícias Startupi.

*The software development company hired **Bob Wollheim**, a name known in the communication and digital entrepreneurship market in the country, as Chief Strategy Officer (CSO). In the advertising market since the 1990s, the executive was head of digital ABC Group, CESAR, a technology park in Recife (PE), and one of the founders of the news portal, Startupi.*

VOGEL TELECOM

Michel Levy é o novo presidente da operadora de telecomunicações Vogel. Com mais de 30 anos de experiência na área, Michel é engenheiro formado pela Escola Politécnica da USP, com mestrado pela Universidade de Stanford (EUA). Em sua trajetória profissional, foi CEO da Saraiva e da Zatix/Omnalink, VP da TIM e presidente da subsidiária brasileira da Microsoft.

***Michel Levy** is the new president of the telecommunications operator Vogel. With more than 30 years of experience in the field, Michel is an engineer with a degree from the Polytechnic School of USP, and a master's degree from Stanford University (USA). In his professional career, he was CEO of Saraiva and Zatix/Omnalink, VP of TIM and president of the Brazilian subsidiary of Microsoft.*

MERCADO ELETRÔNICO

Armando de Vilhena é o novo diretor de operações do Mercado Eletrônico. Com mais de 18 anos de experiência na área de tecnologia, é formado em engenharia da computação pela Escola Politécnica da USP. Antes de assumir o cargo na empresa de comércio eletrônico B2B, atuou por dois anos na Wipro do Brasil, multinacional indiana que adquiriu em 2017 a InfoSERVER, da qual era sócio e diretor de operações.

***Armando de Vilhena** is the new director of operations of Electronic Market. With over 18 years of experience in the technology area, he has a degree in computer engineering from Escola Politécnica of USP. Before taking over the position in the B2B e-commerce company, he worked for two years at Wipro do Brazil, an Indian multinational that acquired InfoSERVER in 2017, of which he was partner and director of operations.*

INTEL BRASIL

Gisselle Ruiz y Lanza assumiu a diretoria-geral da Intel Brasil no lugar de seu antecessor, Maurício Ruiz. Com mais de 20 anos de experiência no setor de tecnologia, Gisselle era diretora de varejo e consumo na Intel Brasil desde 2012. Sua carreira inclui passagens pela Argentina e México, onde atuou em diversas áreas, como vendas, marketing e distribuição.

***Gisselle Ruiz y Lanza** took over from her predecessor, Maurício Ruiz, the general director of Intel Brazil. With over 20 years of experience in the technology sector, Gisselle has been director of retail and consumer affairs at Intel Brazil since 2012. Her career includes working in Argentina and Mexico, where she has worked in several areas, such as sales, marketing and distribution.*

TIVIT

A multinacional brasileira de soluções digitais contratou **George Bem** para diretor de tecnologia e inovação. Ele se reporta diretamente a Carlos Gazaffi, presidente da Tivit. Com mais de 20 anos de experiência no setor, George tem vasto conhecimento em infraestrutura, segurança da informação, internet e e-commerce. Atuou em empresas como Netshoes, Rede Record e Natura.

*The Brazilian multinational of digital solutions hired **George Bem** as director of technology and innovation, who reports directly to Carlos Gazaffi, president of Tivit. With over 20 years of experience in the sector, George has vast knowledge in infrastructure, information security, internet and e-commerce. He has worked in companies such as Netshoes, Rede Record and Natura.*

Revista 200 x 300 x 3,25

REVISTA

ELETROLAR

Ano 20, nº 129 - 2019

REVISTA DE NEGÓCIOS PARA A INDÚSTRIA E O VAREJO DE ELETROELETRÔNICOS, ELÉTRICIDADE, CELULARES, TI E CO



NEWS

ESPECIAL PRESIDENTES

O MERCADO DÁ SEU AVAL. AS REFORMAS LÍDERES DO SETOR DE ELETROS MOSTRAM QUE O BRASIL TEM PRESSÃO



ELETROLAR NEWS 20 ANOS

DUAS DÉCADAS DE INTEGRAÇÃO ENTRE A INDÚSTRIA E O VAREJO

627



EVENTO PRESIDENTES 10 DE MARÇO - 2020

antrax.com.br

LANÇAMENTO DA EDIÇÃO
ESPECIAL PRESIDENTES
REVISTA ELETROLAR NEWS

JANTAR EXCLUSIVO
HOMENAGEM AO VAREJO
PRESENÇA DE PRESIDENTES E DIRETORES



**PARTICIPE DAS MAIORES
FEIRAS DE NEGÓCIOS
DE ELETROELETRÔNICOS
E TI DA AMÉRICA LATINA**



azulméis.com.br

**MIAMI
ELECTRONICS
HOME & MOBILE**
Latin American Edition

11 A 13 DE MAIO DE 2021

Hyatt Regency - Convention
Area | James L Knight Center

MIAMI | FL | USA

www.electronicshome.com

eletrolarshow
ELECTRONICS SHOW

13 A 16 DE JULHO DE 2020

Transamerica Expo Center

SÃO PAULO | BRASIL

www.eletrolarshow.com.br

**ELECTRONICS
HOME** . Argentina

20 A 22 DE JULHO DE 2020

Centro Costa Salguero

BUENOS AIRES | ARGENTINA

www.electronicshome.com.ar

PERFIL DO VISITANTE

- VAREJO DE TODOS OS PORTES • DISTRIBUIDORES
- FABRICANTES • IMPORTADORES • ATACADOS
- HOME CENTERS • LOJAS DE DEPARTAMENTOS • E-COMMERCE
- MARKETPLACE • MERCADO CORPORATIVO • IMPRENSA

CATEGORIAS DE PRODUTOS

- ELETROELETRÔNICOS • ELETRODOMÉSTICOS
- PORTÁTEIS • TI • SMARTPHONES • CELULARES • ACESSÓRIOS
- UTILIDADES DOMÉSTICAS • SEGURANÇA RESIDENCIAL
- BEM-ESTAR • GAMES • AUTOMOTIVOS



Grupo Eletrolar multicanais de comunicação entre a indústria e o varejo

Miami | São Paulo | Buenos Aires

MIAMI: 66 W Flagler St # 989 - Miami - Florida - EUA - Tel.: + 1 (786) 814-0345 - comercial@grupoeletrolar.com

SÃO PAULO: Rua Luigi Galvani, 42 - 5º andar - Brooklin - São Paulo - SP - Brasil - Tel.: +55 (11) 3035-1030 - comercial@grupoeletrolar.com.br

BUENOS AIRES: Av. Córdoba 5869, Piso 1º, Depto A - (C.P: 1414) - Buenos Aires - Argentina - Tel.: +54 (11) 4773-5656 - comercial@grupoeletrolar.com.ar